Viernes, 31 de mayo de 2024 | Año XLVII | Número 13.472

1,80€



Hacienda

La fiscalidad de Países Bajos, Irlanda y Malta eleva la productividad —P20

Automoción

Ford prorroga el ERTE hasta finales de julio —P6

Economía

La inflación repunta, se va al 3,6% y suma tres meses al alza —P22



CincoDías

www.cincodias.com

Idealista recibe seis ofertas del capital riesgo por más de 3.000 millones

Planes. Se cierra la primera ronda de propuestas no vinculantes con la idea de concluir el proceso en julio

Aspirantes. Los mayores fondos del mundo, de CVC a Cinven, aspiran a tomar el control de la plataforma —P3



Los valores pequeños tiran de la Bolsa ante la mejora económica

—P14

La proporción de jóvenes que ni estudia ni trabaja cae a mínimos en España —P19

Las Bolsas se movilizan para evitar las fugas a Wall Street

—P13. Editorial P2



Planta de la compañía en Hungría.
FOTO CEDIDA POR LA EMPRESA

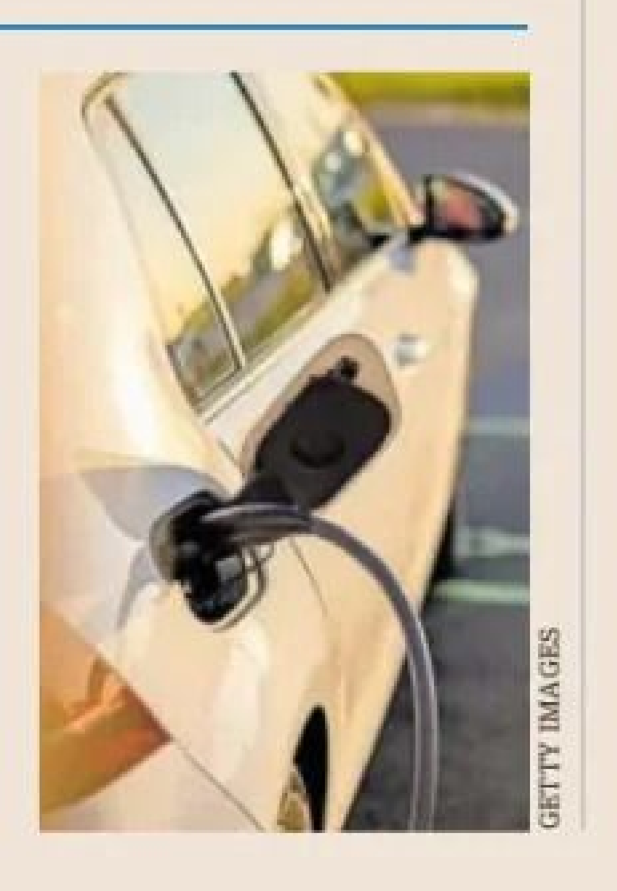
Magyar busca atraer al Gobierno con ventas en Talgo de 1.000 millones

Proyecto. La firma húngara invertirá 50 millones en un plazo de 12 a 18 meses para doblar la producción de trenes —P5

El motor apuesta por los híbridos ante la floja demanda eléctrica

Cautela. Los fabricantes aguardan a las elecciones europeas para definir el calendario de la transición

Modelo. La estrategia de Toyota, diseñada para mantener la combustión, atrae al resto de marcas —P7



GETTY IMAGES

Lealtad, 1

Lo que una pizza con pegamento dice del futuro de la IA

Por Nuño Rodrigo

—P16

La Lupa

Nadal y Kroos, dos formas de jugar la última bola

Por Aurelio Medel

—P24

Editorial

La urgente necesidad del mercado de capitales europeo

Europa está ante un cruce de caminos. No solo por las elecciones (aunque la configuración del Europarlamento tendrá sin duda impacto en el futuro de la Unión), sino por la situación geopolítica y, por ende, económica. Afrontar el triple reto de la digitalización, la transición energética y la autonomía geopolítica requiere, además de voluntad política, mucho dinero. Enrico Letta y Mario Draghi ya han apuntado, de forma reiterada, la necesidad de un mercado de capitales operativo que pueda levantar la financiación necesaria. Y no es que el Viejo Continente sea necesariamente pobre; ocurre simplemente que la actividad productiva se ha financiado vía bancos, un manantial que parece insuficiente, mientras los depósitos (también bancarios) ocupan un lugar preferente en el reparto del ahorro.

No se trata ya de que los mercados europeos puedan canalizar dinero para financiar; la petición de los gestores de las Bolsas es que, al menos, las cosas no vayan a peor. Por más que la salida de Ferrovial de España se aderezó con tintes políticos (y hasta folclóricos), son varias las empresas europeas que ya han optado o están barajando trasladar su cotización a EE UU. La fragmentación de los mercados les resta liquidez y atractivo a ojos de los inversores. Y si un mercado es menos atractivo, es más difícil para las empresas captar dinero. Lo ha apuntado recientemente el presidente de la CNMV, Rodrigo Buenaventura. En un entorno económico donde las exigencias de inversión son crecientes y de dura competencia entre bloques económicos, la dificultad de movilizar capital es un problema de efectos muy serios en el largo plazo y complicados, si no imposibles, de revertir.

Letta propone, directamente, una Bolsa unificada en Europa para los valores tecnológicos. Ojalá. Y ojalá no solo para los valores tecnológicos. Europa no tiene a los siete magníficos de Wall Street, pero sí a un buen puñado de empresas líderes en sus sectores (incluida alguna española); solo se trata de poner los medios para que surjan más.

Queda, en todo caso, mucho camino por recorrer y muchas suspicacias nacionales por superar. Baste como ejemplo la unión bancaria, planteada como una necesidad en los estertores de la crisis de 2012; estamos en 2024 y todavía debatiendo. Las autoridades europeas quieren bancos europeos, pero si los banqueros prefieren operaciones domésticas (apenas se han registrado operaciones transnacionales) es porque las barreras administrativas siguen siendo demasiado poderosas.

Destrucción creativa / Amanda Mars

Bankia, concentraciones y una semillita

El 21 de junio de 2017, durante las jornadas financieras que la APIE organiza cada verano en Santander, el entonces presidente de Bankia, José Ignacio Goirigolzarri, advirtió de que en España se había producido "una concentración bancaria muy fuerte desde 2008" y, por tanto, no contemplaba que el sistema financiero español tuviera menos de cuatro o cinco grandes bancos "por razones de concentración de riesgo y alternativa de financiación". Subrayó que la cuota de las cinco mayores entidades por volumen de activos era entonces del 72% (frente al 42% de 2008), lo que constituía "una tasa muy superior" a la de todos los países europeos, excepto Holanda. La entidad rescatada sonaba como carne de absorción.

Como cada día tiene su afán, la operación bancaria de la que se va a hablar este verano es la opa hostil de BBVA sobre Sabadell, pero a mí me ha dado por acordarme de la absorción de Bankia por parte de CaixaBank, que se comenzó a negociar en 2020, solo tres años después de las palabras de Goirigolzarri. La adquisición supuso que ese 72% del mercado de créditos y depósitos pasara de repartirse entre cinco entidades a solo cuatro, con la nueva CaixaBank copando más de una cuarta parte de todo ese pastel. Se ejecutó el mayor ERE de la historia bancaria española: 6.452 trabajadores.

Habida cuenta que el Gobierno de Pedro Sánchez auspició la venta, pues el Estado era propietario de la malograda Bankia tras inyectar 24.000 millones, es razonable preguntarse si entonces no preocupaba la alta concentración sobre la que ahora el Ejecutivo alerta. Aunque cierto es que pasar de 4 a 3 grandes bancos sea un paso más allá que de 5 a 4.

¿Había alternativa? Una, optar por una fusión con Sabadell, que también se estudió y, como argumentaban sus defensores, suponía una unión más equilibrada y complementaria en negocio y territorio. Otra, gestionar Bankia y sacarla adelante en solitario para buscar accionistas en un momento más propicio. Su presidente, Goirigolzarri, lo es hoy de la nueva CaixaBank. Su entonces consejero delegado, José Sevilla, está en Unicaja. Y su director financiero, Leopoldo Alvear, acabó fichando por Sabadell.

Pero eso significaba, al menos durante unos años, que España tuviera un banco público, anatema del pensamiento económico dominante. En su libro *Bankia desde dentro*, Juan Emilio Maíllo, director de comunicación de la entidad entre 2012 y 2017, relata el temor a que Podemos usase la entidad como instrumento de política económica y el rechazo frontal de la vicepresidenta económica, Nadia Calviño.



Nadia Calviño y José Ignacio Goirigolzarri, en 2020. SANTI BURGOS

Es difícil trazar comparaciones, pero en Italia se siguió una vía diferente. Roma decidió nacionalizar Monte dei Paschi di Siena, uno de los iconos de la debacle bancaria en el país, y ha ido colocando paquetes en el mercado hasta dejar su participación en el 26%, según los datos de Bloomberg. Este año anunció el pago de su primer dividendo desde 2010, dos años antes de lo previsto, tras haber vuelto al beneficio. Ha subido un 200% en Bolsa desde los mínimos, aunque aún valen el 0,60% de su valor en libros, y esta semana ha sufrido una sacudida en el mercado por la apertura de una investigación sobre las condiciones del rescate.

En un desastre financiero cualquier éxito es muy relativo. En España, con el terremoto bancario fresco, primó una fusión grande por los ahorros de costes y las posibilidades de mayor eficiencia a futuro. Las arcas públicas han recuperado 4.272 millones entre venta de acciones y dividendos, aunque mantienen plusvalías latentes por el 17% que conservan en el capital. Por aquel entonces, además, cundía la idea de que la barrera de entrada al mercado iba a bajar y que las nuevas *fintech* y bancos digitales iban a robar cuota de mercado a la banca tradicional. Pero el dominio de los *big four* sigue tozudamente alto. La patata caliente recaerá en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. BBVA puede mirar con lupa la comparación con lo que le exigió a CaixaBank-Bankia. Vale la pena plantear si tiene sentido que el grueso de los *remedies* (cesiones) se centre en la red de sucursales.

Queda, con toda probabilidad, más de un año de este proceso, y da para jugar al *elige tu propia aventura*. Como me recordaba estos días alguien que sufrió alguna úlcera a cuenta de la opa hostil que la antigua Gas Natural lanzó sobre Endesa en 2005 (aquella que Salvador Gabarró inmortalizó con un "hoy ponemos el semen y dentro de nueve meses tendremos la criatura"): "Cada uno pensaba que iba a terminar de una forma diferente, pero no acertó nadie". En aquella operación no se acertó ni con los plazos ni con las metáforas. Carlos Torres, al menos, ha evitado la idea de la semillita u otras creatividades innecesarias.

CincoDías

Directora ***Amanda Mars***
Subdirectores ***Nuño Rodrigo y Daniel Toledo***

Jefes de redacción ***Fernando Sanz, Bernardo Díaz y Cecilia Castelló***
Áreas ***Raquel Díaz Guijarro*** *(Empresas)*, ***Laura Salces*** *(Mercados)*, ***Nuria Salobral*** *(Inversión)*, ***Natalia Sanmartín*** *(Opinión)*, ***Begoña Barba*** *(Suplementos)*

Gerente ***José Luis Gómez Mosquera***

Comercial publicidad ***María Jesús García***

Depósito legal: M-7603-1978.
Difusión controlada.
Edita **Ediciones El País, S.L.**

Empresas / Finanzas

Seis fondos pugnan por Idealista en la primera fase de la puja y ofrecen más de 3.000 millones

TA Associates, Cinven, CVC, CPPIB, General Atlantic y un consorcio formado por Warburg Pincus y Silver Lake entran en la subasta ▸ El objetivo es cerrar el proceso para finales de julio

ÁLVARO BAYÓN
MADRID

Idealista quema la primera fase de su proceso de venta. Los dueños actuales del portal inmobiliario –el sueco EQT y los británicos Apax y Oakley Capital– han recibido esta semana la primera ronda de ofertas, que superan todas ellas los 3.000 millones de euros, según indican fuentes financieras. En la puja están algunos de los mayores fondos del planeta: TA Associates, Cinven, CVC, CPPIB, General Atlantic y un consorcio formado por Warburg Pincus y Silver Lake.

EQT cumple cuatro años al frente de Idealista. Este fondo compró el portal inmobiliario en 2020 a Apax por 1.300 millones de euros. Este reinvirtió parte de las ganancias y retuvo un 17% del capital, mientras que un 12% es de Oakley Capital, una participación derivada de la adquisición de la firma italiana Casa.it.

Tras este plazo, un periodo de tiempo habitual para que el capital riesgo haga dinero y desinvierta, los fondos se plantean ahora la venta. A principios de este año encargaron a Morgan Stanley sondear el apetito del mercado por la compañía. Tras varios meses de preparación, lanzaron el proceso oficialmente en el último mes y han recibido esta semana la primera ronda de ofertas no vinculantes. Los inversores interesados afrontan ahora un proceso de algo más de un mes para realizar las tareas de *due diligence* y remitir sus pujas finales para finales de julio, para cuando la empresa debería anunciar un ganador.

El mercado ha exhibido un alto apetito por la compañía. De hecho, el fondo nórdico EQT esperaba en un principio ofertas por el portal inmobiliario por 2.500 millones de euros. Tras haber recibido las indicaciones de precio, ha elevado este suelo por encima de los 3.000 millones.

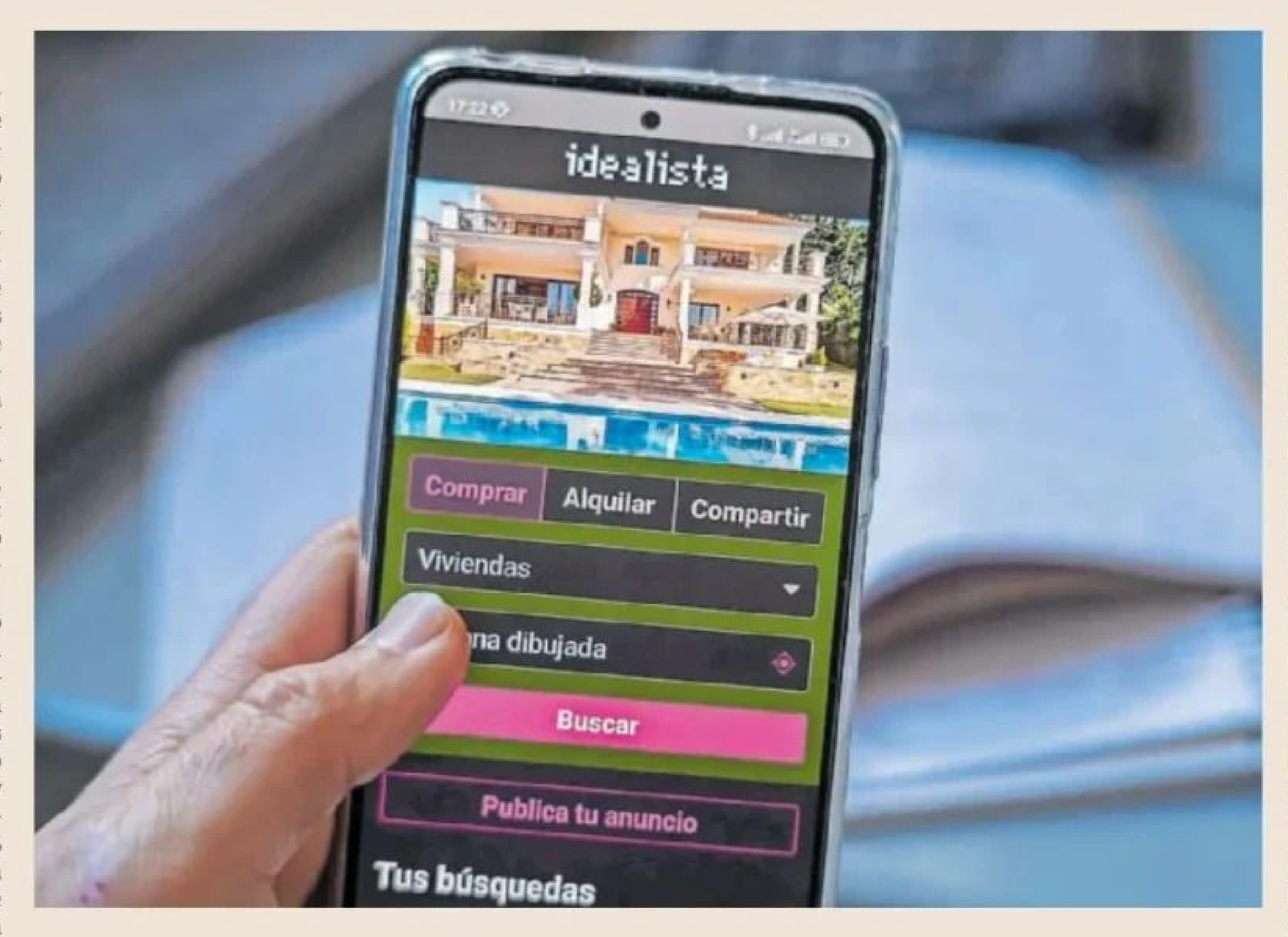
En la cohorte de fondos interesados figuran algunos europeos con una amplia presencia en España, como CVC (dueña de Deoleo y Tendam, y socio de LaLiga o de Naturgy, entre otros) o Cinven, que es propietario de Hotelbeds, la firma de renovables Amara NZero, el masterfranquiciado de Burger King en España y es accionista de Masorange.

También ha atraído a algunos de los grandes fondos americanos, en general con una presencia menor en España. Uno de ellos es General Atlantic, donde Pablo Isla trabajó durante un año tras su salida del grupo textil Inditex, que entraría así en el mercado español. TA Associates, que en 2022 adquirió Espúblico y ha sido dueño de la cadena de clínicas veterinarias Kiwoko o eDreams, es otro de los postores, así como el fondo de pensiones canadiense CPPIB, que cuenta con exposición al mercado español de renovables. Otros dos fondos, Warburg Pincus y Silver Lake, han optado por abordar una adquisición conjunta.

Cuando EQT adquirió la compañía la valoró en 1.300 millones de euros. Desde entonces la empresa ha crecido con importantes compras. Entre otras transacciones está la adquisición de la *proptech* Inmovilla, el software de alquiler Rentger o Casa.it, la plataforma inmobiliaria líder en Italia. Unas operaciones que disparan la valoración de Idealista ante una posible transacción corporativa.

Con los más de 3.000 millones de euros que sus actuales dueños se han marcado como objetivo, una venta de Idealista entraría al olimpo como la mayor transacción de una compañía española del sector tecnológico, superando las de Allfunds, Accelya o Telvent. La compañía obtuvo en 2022 un total de 220 millones de euros en ingresos y un ebitda de 80 millones.

El nuevo dueño deberá afrontar una nueva fase de crecimiento para Idealista. La empresa es ya el líder indiscutible en España y Portugal y colíder en Italia. Para volver a impulsar el vuelo deberá abordar la entrada en otros mercados, además de consolidar su posición en los nuevos negocios en los que ha desembarcado recientemente, esto es, un bróker hipotecario, una aseguradora o una tasadora. En el horizonte está en los años siguientes abordar una posible salida a Bolsa que ya se descartó en 2020.



Un usuario consulta el portal Idealista.
PACO PUENTES

El nuevo dueño afrontará otra fase de crecimiento para el portal inmobiliario

Sería la mayor transacción de una compañía española del sector tecnológico

Las mayores operaciones en España

▸ Dorna Sport. Es la gran transacción en España en los últimos meses. Liberty Media acordó la adquisición del dueño de los derechos de MotoGP por más de 4.000 millones de euros, de manos de los fondos Bridgepoint y CPPIB. La transacción convierte al grupo estadounidense de entretenimiento en un gigante en el mundo de las competiciones del motor, ya que también cuenta con los derechos para la transmisión de la Fórmula 1 desde 2016.

▸ Universidad Europea de Madrid. Permira había abordado en un principio la transacción como la venta de una participación minoritaria, pero finalmente optó por vender una mayoría a un fondo de infraestructuras de EQT por 2.200 millones de euros y se ha impuesto a Stonepeak o KKR. Permira había adquirido la Universidad Europea en 2018 de manos del grupo estadounidense Laureate.

▸ Applus. Tras casi un año de espera, el consorcio de fondos formado por I Squared y TDR ha ganado la puja por Applus frente a Apollo en la guerra de opas, con una oferta de 1.649 millones de euros, a razón de 12,78 euros por acción. La operación, que está condicionada a la aceptación del 50% de los accionistas, pondría punto y final a una puja iniciada hace casi un año.

Sedigas ve urgente los pagos por capacidad para que los ciclos combinados sean viables

La patronal del gas constata la recuperación de la demanda para uso industrial, aunque está todavía lejos de los niveles anteriores a la crisis energética

IGNACIO FARIZA
MADRID

El auge renovable ha cambiado por completo la faz del mercado eléctrico español, variando la función de las centrales de gas: de suministrar energía las 24 horas del día han pasado a operar solo en momentos concretos de la jornada en los que la demanda crece y las fuentes verdes no dan abasto. Esta nueva realidad ha reducido notablemente su retribución, con los dueños de los ciclos combinados más antiguos incluso replanteándose la viabilidad de sus instalaciones y abogando por su cierre. Para evitarlo, la patronal gasista urgió ayer a cerrar de una vez por todas el nuevo esquema de retribución que asegure su viabilidad.

"Los ciclos combinados son el garante de la seguridad de suministro en España: garantizan que no se produzcan apagones", subrayó el presidente de Sedigas, Joan Batalla, en un encuentro con medios celebrado en Madrid. "Tienen un carácter estratégico; son imprescindibles. Y no lo decimos nosotros, sino el propio PNIEC [la hoja de ruta del Gobierno en materia energética]. Esperamos que los mercados de capacidad puedan materializarse rápido, porque es urgente". La reciente reforma del mercado eléctrico europeo ha allanado el camino para que los Estados miembros incorporen estos nuevos esquemas de retribución, pero queda su concreción definitiva.

La patronal gasista reconoce que las centrales en las que se quema gas para obtener electricidad han pasado de operar de forma continua a hacerlo en un régimen de "arranques y paradas". Aunque los precios que capturan sus dueños son notablemente mayores que antes de la crisis energética –porque la brecha entre las horas baratas y las caras también es mayor–, el desplome en las horas de operación está poniendo en jaque su negocio. "Son críticas, sobre todo, en los meses de verano y en las situaciones anticiclónicas, cuando las renovables aportan menos y la demanda aumenta", enfatizó Batalla.

El notable parque español de ciclos combinados está llamado a jugar un papel esencial como puente hacia otras tecnologías que aporten la misma flexibilidad al sistema eléctrico con un menor coste económico y, sobre todo, ambiental: las baterías y las centrales hidráulicas reversibles, también conocidas como bombeos.

Tras el descalabro de 2022, cuando la invasión rusa de Ucrania disparó el precio del gas hasta su máximo histórico, el sector atisba hoy un notable cambio de patrón en el consumo de este combustible: la demanda industrial crece con cierto brío mientras su uso doméstico (en calefacciones y cocinas) y para generar electricidad sigue a la baja.



Alrededores de la central térmica de ciclo combinado de Soto de Ribera (Asturias). EFE

Sector manufacturero

En el caso del sector manufacturero, que supone alrededor del 55% de la demanda total de este combustible, Sedigas observa una "clara recuperación" del consumo, aunque todavía en niveles inferiores a los de la crisis energética. Un patrón al alza que, a juicio de Batalla, tiene visos de continuar en los próximos meses tanto por el mayor crecimiento económico como por la estabilidad en el precio de este combustible. Si aún no se ha regresado a los niveles de 2021, dijo, es por "la eficiencia energética incorporada a muchos procesos" industriales.

La CNMC acaba de rebajar ligeramente su previsión de demanda de gas a cierre del año. Algo que achaca a dos factores: el menor uso de los ciclos combinados y de los usuarios domésticos, tras un invierno en el que la calefacción ha sido casi innecesaria en amplias zonas de España. En el lado contrario, como Sedigas, el regulador contempla un repunte en la demanda del sector secundario.

La CNMC también anunció este jueves un recorte en la retribución que reciben tres actividades reguladas del sistema gasista español: la regasificación –el proceso por el cual se convierte en gaseoso el combustible que llega congelado desde los países productores–, el transporte y la distribución.

El tajo se aplicará a partir del 1 de octubre de este año y hasta el 30 de septiembre del que viene, y rondará los 114,5 millones de euros en total. Las empresas más afectadas serán Enagás, Naturgy, Redexis, Nortegas o Madrileña de Gas.

Tubos Reunidos espera una reactivación del mercado

JAVIER VADILLO
BILBAO

Tubos Reunidos espera una reactivación del mercado mundial de tubos sin soldadura a partir del segundo semestre de este año, lo que le permitiría levantar a corto plazo los dos expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE) que tiene activos, uno para la planta de Trapaga (Bizkaia) y otro para la de Amurrio (Álava). Afectan a la mayoría de los 1.000 trabajadores del grupo, que en el segundo de los centros citados tiene 800 empleados, y exporta más del 80% de su producción total.

La demanda internacional de tubos sin soldadura se recupera poco a poco, porque los clientes han ido acumulado stocks en niveles muy altos desde que se dispararon los precios en el último tramo de 2023 por la inflación de los costes energéticos y de las materias primas.

El ritmo de consumo de las unidades almacenadas es del 90%, pero el de compra es mucho menor todavía, entre el 30% y el 40%. Así que el nivel de actividad de las instalaciones de Tubos Reunidos sigue bajo, entre el 15% y el 20% de la capacidad total, comentó ayer en Bilbao Carlos López de las Heras, consejero delegado de la siderúrgica, antes de la celebración de la junta de accionistas.

La energía fósil recibe nueve veces más ayudas que el coche eléctrico, las bombas de calor y la eficiencia

I. FARIZA
MADRID

La crisis energética ha tenido un doble efecto. Ha supuesto, por un lado, un potente aldabonazo para la transición a las energías renovables, no solo más limpias sino también mucho más económicas que sus pares de origen fósil. Por otro, ha forzado a los Gobiernos de medio mundo a redoblar las ayudas al gas, al gasóleo y a la gasolina para proteger a sus sufridos consumidores y evitar que la crisis inflacionista fuese a mayores. El resultado de esta segunda fuerza es que en 2023 las ayudas públicas a los combustibles sucios en todo el mundo fueron nueve veces mayores que las aplicadas a los coches eléctricos, la eficiencia energética y las bombas de calor: 574.000 millones de euros frente a menos de 65.000, según las cifras publicadas ayer por la Agencia Internacional de la Energía (AIE).

"La necesidad de mantener un precio de la energía asumible es la razón por la que muchos Gobiernos, sobre todo en países emergentes o en desarrollo, han intervenido. Pero eso también introduce barreras al cambio, sobre todo cuando, tras esa intervención, el precio de los combustibles fósiles queda por debajo de su valor de mercado", apuntan los técnicos del organismo con sede en París, que critica estas ayudas por "poco focalizadas" y por beneficiar "desproporcionadamente" a las rentas más altas, que también son las que más energía consumen.

La conclusión del brazo energético de la OCDE es nítida: lejos de lo que aún se piensa en algunos ámbitos de la sociedad, un rápido desarrollo de las tecnologías limpias no solo no encarece el precio final de la energía sino que lo abarata. "Poner al mundo en la senda de cumplimiento del objetivo de cero emisiones netas en 2050 requiere nuevas inversiones, pero también reduce los costes de operación del sistema energético global a más de la mitad respecto al escenario al que se llegaría con las políticas actuales", se lee en el estudio.

Las ayudas a los combustibles sucios fueron de 574.000 millones el año pasado

El sol y el viento, enfatiza el texto, son desde hace tiempo las dos tecnologías más baratas para generar electricidad. Los vehículos de batería, aunque aún algo más caros que los de combustión, acaban saliendo más baratos a lo largo de su vida útil porque la luz es bastante más barata que la gasolina y el diésel; una brecha que, lejos de acortarse, se ensancha cada vez más. Y las bombas de calor son notablemente más eficientes que las calefacciones de gas natural y los aires acondicionados tradicionales.

Magyar Vagon busca seducir al Gobierno con 1.000 millones en ventas en Talgo

El grupo oferente pretende clonar la planta alavesa de Rivabellosa en Hungría ► Prevé invertir 50 millones en un periodo de 12 a 18 meses para doblar la producción de trenes de la firma española

JAVIER F. MAGARIÑO
MADRID

La suma del grupo industrial húngaro Magyar Vagon y de la española Talgo debería resultar en un fabricante de trenes con un volumen de 1.000 millones de euros en ingresos anuales, lo que supone un salto del 53,4% sobre los 652 millones que Talgo facturó en 2023. Tan redonda cifra encabeza el plan industrial trasladado por el consorcio húngaro Ganz Mavag a las autoridades españolas, junto a la información financiera sobre la oferta pública de adquisición (opa) lanzada el 7 de marzo. En el documento, del que **CincoDías** ha conocido los principales detalles, se describe el potencial de la integración, y se trata de evitar el rechazo del Gobierno de Pedro Sánchez a la operación que lideran Magyar Vagon, con el 55% del capital de Ganz Mavag, y el fondo estatal húngaro Corvinus, que tiene el 45% restante.

De salir adelante el cambio de control, todo pasa por clonar la planta alavesa de Rivabellosa en la localidad húngara de Dunakeszi, donde el fabricante Dunakeszi Jarmüjavító (DJJ), filial de Magyar Vagon, cuenta con capacidad ociosa. Sus 68.000 metros cuadrados, donde se ensamblan trenes ligeros y de mercancías, superan los 64.000 metros cuadrados que totalizan las dos plantas españolas de Talgo, en Las Matas (Madrid) y Rivabellosa.

La instalación húngara que sirve de base al plan de Magyar Vagon fue adquirida en 2020 de manos rusas, en el marco de las sanciones de la UE al país de Vladimir Putin por la invasión de Ucrania. Con Talgo manteniendo sus dos fábricas españolas, los potenciales nuevos propietarios adaptarían Dunakeszi a los estándares de producción de la compañía española.

La inversión inicial, según se explicita en la documentación de Ganz Mavag, se estima en 50 millones de euros en un periodo de 12 a 18 meses. Se trata de habilitar dos líneas para trabajos de soldadura, pintura, ensamblaje, acoples, pruebas, control de calidad, etcétera. Además del equipamiento, se precisa la ampliación de alguna nave y la construcción de nuevas instalaciones de pintura.



Interior de la planta de DJJ en Dunakeszi (Hungría), donde se atiende un pedido de trenes para Egipto. FOTO CEDIDA POR LA COMPAÑÍA

La nueva empresa pasaría a producir 640 coches anuales, por los 340 actuales

También se reforzaría en el creciente negocio del mantenimiento de flotas

Técnicos y diseñadores

Mientras se moderniza la mayor fábrica de DJJ, en la que trabajan 850 empleados, Magyar Vagon traería a España entre 80 y 100 técnicos, diseñadores e ingenieros para equiparar sus conocimientos a los de la plantilla española sobre los procesos de producción de Talgo.

Este destacamento húngaro participaría en la producción de tres primeros trenes en Rivabellosa para, después, regresar a Hungría y comenzar a actuar por su cuenta. En el viaje de retorno estarían acompañados por entre 30 y 40 efectivos de Talgo, con picos de hasta 80 profesionales, para la supervisión de las labores. En este grupo de enviados españoles se incluirían ingenieros, supervisores de calidad, técnicos de gestión suministro, planificación y coordinadores de planta.

Entre las expectativas del consorcio Ganz Mavag figura que la combinación de Magyar Vagon y Talgo consiga, de forma inicial, entre un 6% y un 7% de cuota de mercado. Con una cartera de actividad tasada en 4.100 millones de euros y cifras históricas de contratación, Talgo encuentra problemas para sacar adelante los pedidos por falta de capacidad industrial. Un atragantamiento en las líneas de producción que los promotores de la opa buscan salvar doblando la capacidad.

La nueva Talgo, que seguiría cotizando en España, pasaría de producir 340 coches anuales a 640, según estimaciones de Magyar Vagon, al tiempo que se reforzaría en el creciente negocio del mantenimiento de flotas. Un mayor potencial de fabricación, también de locomotoras y ejes, permitiría a Talgo, siempre según los argumentos que acompañan la opa, abordar nuevos proyectos y elevar el ritmo de entregas ya comprometidas. La compañía tiene importantes contratos con Renfe, la alemana Deutsche Bahn o con la danesa DSB. En algunos de ellos acumula retrasos.

Magyar Vagon se ha lanzado a por una empresa relevante en el segmento de la alta velocidad y dice poner sobre la mesa su capacidad comercial, además de la industrial, para abordar los mercados de Europa del Este y Asia Central.

Desde su punto de vista, un mayor tamaño permitirá a Talgo mejorar el acceso al mercado de financiación y a los proveedores, compitiendo con gigantes del sector como Alstom, Siemens, Stadler o la china CRRC, además de la española CAF.

El proceso previsto para la oferta

► CNMV y Gobierno. La opa se formuló a cinco euros por título, lo que lleva la inversión por el 100% a 619 millones. El folleto obra en poder de la CNMV, que lo aceptará, o pedirá enmiendas una vez que el Gobierno dé su opinión sobre la oferta. El plazo alcanza hasta final de junio y el informe que sostendrá la posición del Ejecutivo, con derecho a veto, está siendo elaborado por la Junta de Inversiones Exteriores. Desde este órgano se ha pedido información adicional a Ganz Mavag sobre las raíces societarias de sus integrantes y los planes relacionados con las patentes de la firma industrial española. Se trata de evitar que Talgo termine fabricando para Rusia.



Oficina de BBVA en Bilbao. REUTERS

Bank of America percibe potencial de mejora en la opa de BBVA

La entidad mantiene su consejo de compra para Santander, CaixaBank y Unicaja

N. SALOBRAL
MADRID

Bank of America también se suma a la visión positiva que muestran estos días para la banca española otras firmas de análisis internacionales como KBW, Jefferies o Deutsche Bank. La entidad estadounidense ha elevado los precios objetivos de varias entidades y cree que, pese a los descensos de los tipos de interés, el margen de intermediación se mantendrá en 2025 por encima del de 2023, lo que puede impulsar mejoras de las estimaciones de consenso.

Su apuesta predilecta entre las entidades españolas es Santander, junto a CaixaBank y Unicaja, también con consejo de compra. Mantiene en neutral a BBVA y también a Sabadell, pese a que aprecia margen para que el banco que preside Carlos Torres mejore su oferta de compra.

Bank of America ha elevado el precio objetivo para Sabadell de 1,8 a 2,1 euros por acción; el de Santander, de 5,3 a 6 euros, y el de CaixaBank, de 5,9 a 6,3. Mantiene sin cambios su valoración de 11,7 euros para los títulos de BBVA; de 1,5 para los de Unicaja y de 7,3 euros para los de Bankinter, única entidad española a la que tiene con recomendación de infraponderar. Mantiene su consejo de neutral para Sabadell, pese a que considera que BBVA tiene margen para mejorar su oferta actual, "lo que proporcionaría un potencial alcista adicional", reconoce.

Largo proceso

Para Bank of America, la opa "es beneficiosa para ambos bancos". Cree que es una operación positiva para BBVA en términos estratégicos y financieros, aunque advierte de que el largo proceso que va a requerir su tramitación va a provocar que la cotización del banco se mueva en rango, ante lo que su consejo es neutral.

Para el banco de EE UU, la oferta es positiva tanto para BBVA como para Sabadell

El largo proceso afectará a la cotización del oferente, avisan los analistas

Santander es la entidad favorita de Bank of America entre la banca española. La firma destaca que cotiza a uno de los múltiplos más bajos de Europa, al considerar su precio respecto al beneficio operativo antes de provisiones. Apunta que el negocio en Brasil ha mejorado, gracias al crecimiento del negocio y a menores provisiones, y añade que, a pesar de que sus colchones de capital son inferiores a los de sus competidores europeos, pueden verse reforzados por el crecimiento orgánico del banco.

CaixaBank es otra de sus apuestas más claras de compra. Considera que, junto con el italiano Intesa, ofrece entre la banca del sur de Europa la mejor combinación entre crecimiento del negocio y distribución del capital.

Destaca su sólida posición en depósitos, con una cuota de mercado del 30% en ahorro, y apunta que, a pesar de que el banco está expuesto al efecto de las bajadas de los tipos de interés, ha reducido su sensibilidad a esa rebaja, que en gran parte ya estaría descontada por el mercado.

Y añade que espera un programa de recompra de acciones, "frecuente y especial".

Ford Almussafes prorroga el ERTE hasta finales de julio por problemas de suministro

El acuerdo añade 19 jornadas de paro total en las plantas de montaje

El extensión afecta a 800 trabajadores, 50 de ellos de motores

CRISTINA VÁZQUEZ
VALENCIA


Fábrica de Ford en Almussafes (Valencia). GETTY IMAGES

La factoría de Ford en Almussafes (Valencia) extenderá el expediente temporal de empleo (ERTE), en vigor de abril a junio, hasta finales de julio. La extensión afectará a 750 trabajadores diarios de montaje de vehículos y a 50 de motores, y sumará 12 nuevas jornadas de paro total en vehículos y otras 7 en motores (19 en total), explican fuentes de la comisión negociadora.

La compañía presentó el 20 de abril un ERTE, que afecta a 2.300 empleados, por el cese de producción de la furgoneta Transit, al que se añadió un problema de abastecimiento en motores y una menor demanda del mercado norteamericano. Ahora, la compañía alega problemas de suministros y la necesidad de más tiempo para estimar un nuevo plan de bajas o despidos, según el sindicato STM-Intersindical Valenciana, que no secundó el expediente temporal de abril y ahora tampoco su extensión.

UGT, que ha acordado la ampliación del ERTE, indicó ayer que espera que, durante este periodo, la dirección de la planta les convoque para abordar el excedente de personal de la factoría, actualmente de 4.800 trabajadores, y sepan a qué atenerse antes de las vacaciones de verano.

"El ERE será amplio, numeroso, ya lo hemos dicho, pero estamos convencidos de que con voluntad se encontrarán soluciones", manifestó Carlos Faubel, presidente del comité de empresa, al término de la reunión de ayer.

La compañía del óvalo anunció hace unas semanas la presentación de un expediente de regulación de empleo (ERE) en Almussafes, cuyo alcance está por concretar todavía, después de que la multinacional congelase los planes de producción de una nueva gama de vehículos eléctricos en Valencia.

UGT, sindicato mayoritario en la factoría, tras varios encuentros con Ford Europa, anunció que la multinacional se comprometía a producir en 2027 un vehículo multienergía que mantenga la factoría en funcionamiento hasta que tome una decisión definitiva sobre los nuevos modelos eléctricos.

El nuevo modelo promete solucionar la falta de carga de trabajo de la factoría con una producción anual que alcanzaría las 300.000 unidades, según prometió la dirección europea de Ford a UGT. Esta sería una cifra bastante superior a las poco menos de 212.000 unidades de la planta en 2023.

Antolin reduce un 76% sus pérdidas en el primer trimestre

MANU GRANDA
MADRID

El fabricante español de componentes para el automóvil Antolin continúa en su senda para volver a los números verdes. Según informó ayer la compañía burgalesa, sus pérdidas se redujeron en el primer trimestre de 2024 un 76%, hasta los 3,3 millones de euros, a la par que su margen de ganancia bruto aumentó dos puntos, hasta el 8%.

Por su parte, el ebitda de la compañía se incrementó un 20%, hasta los 83 millones. Todo ello, en un contexto en el que los ingresos cayeron un 10%, hasta los 1.039 millones, cifra que se explica por el efecto negativo de los tipos de cambio así como por el mal comportamiento del negocio, especialmente en Norteamérica.

En esa región del mundo, la facturación de Antolin fue de 323 millones, un 14% menos que en el mismo periodo del ejercicio precedente. Antolin explicó que esto se debió a la finalización de algunos proyectos, así como al parón en la actividad de varios de sus clientes en Estados Unidos. En Europa y el resto del mundo, las ventas de Antolin ascendieron a 542 millones, un 10% menos.

La compañía explicó que en los tres primeros meses del año cerró una factoría en Alemania y vendió una instalación en España (no especificó dónde ni cuál) por 6,2 millones de euros. Se quedó en ella como inquilino mediante un contrato de *sales and lease back*.

Los fabricantes redoblan su apuesta por los híbridos ante la débil demanda eléctrica

El gigante japonés Toyota presenta un motor más eficiente que puede funcionar con combustibles sintéticos y refuerza su estrategia mixta, a la que se suman otras marcas

MANU GRANDA
MADRID

La meta del vehículo eléctrico parece clara para la industria del automóvil, pero el cómo y cuándo llegará al objetivo ya no tanto. Las previsiones de crecimiento del coche eléctrico en el mundo han cambiado y su estancamiento ha propiciado que los grandes fabricantes redoblen su apuesta por el coche híbrido y de combustión de toda la vida. El caso más claro es el anuncio conjunto de Toyota, Mazda y Subaru, que esta semana han presentado un motor más compacto, ligero y eficiente, que puede funcionar con varios combustibles, entre ellos los conocidos como combustibles sintéticos.

A estos últimos se les considera neutros en CO_2 porque capturan en su creación el dióxido de carbono que luego emiten cuando funcionan. Con esa excusa, Alemania, el corazón industrial del Viejo Continente, logró presionar a la Comisión Europea para que no vetara la venta de coches que funcionen con estos combustibles a partir de 2035, fecha a partir de la cual solo se iban a poder matricular eléctricos puros y de hidrógeno (los coches contaminantes que ya estén en circulación podrán seguir funcionando hasta 2050). Con las elecciones europeas del próximo 9 de junio en la mira, el sector está a la espera de ver si el Parlamento resultante vuelve a poner en duda el objetivo de 2035 y relaja las metas de electrificación. Esto interesaría no solo a las automovilísticas, sino también a las petroleras.



Fábrica Motomachi de Toyota, cerca de Nagoya (Japón). GETTY IMAGES

La cuota del eléctrico

En el caso concreto de España, Anfac, la patronal de los fabricantes de coches, alerta de que cuando se conozca el dato de mayo se verá que este 2024 está siendo el primer ejercicio en el que la cuota de venta de eléctricos puros está siendo inferior a la del año precedente, con un peso sobre el total de matriculaciones inferior al 5%. En España, el vehículo de moda es el híbrido no enchufable (tanto en su versión *full hybrid* como de hibridación suave), con una cuota de ventas hasta abril del 35,5%, con 119.440 unidades vendidas. Esto supone un crecimiento del 26,7% respecto a 2023 y una cuota de mercado 5,3 puntos mayor.

La patronal europea de automovilísticas, ACEA, informa de que hasta abril las ventas de híbridos crecieron un 22,7% en la Unión Europea, hasta los 1,06 millones de coches, un crecimiento muy por encima de la subida de los eléctricos, que fue del 6,4%, con casi 442.000 unidades. Este número se ve lastrado por el desplome del mercado alemán, que retrocedió en la matriculación de coches eléctricos un 10,8%, mientras el híbrido creció en ese país un 14,7%.

La explicación es sencilla: las ventas de eléctricos han caído por la suspensión de las ayudas a la compra, ya que son vehículos aún muy caros para la clase media, que ve más apetecible adquirir un híbrido. En España, tanto los vehículos de hibridación suave como los híbridos normales cuentan con la etiqueta Eco de la DGT, el principal atractivo de estos coches para los usuarios –al contrario que en el híbrido convencional, los modelos de hibridación suave tienen un pequeño motor eléctrico que es incapaz por sí solo de mover el coche–.

"No es que no queramos vender eléctricos, es que la gente está pidiendo híbridos", señala una fuente del sector. En esta estrategia, la gran ganadora es Toyota, compañía que lleva muchos años apostando por este tipo de movilidad, mientras el resto del motor le decía que se quedaba rezagada en el coche eléctrico. Ahora, la compañía nipona lleva cuatro años consecutivos como el mayor vendedor de coches del mundo (en España lleva dos, camino de tres), y no solo no comienza a virar hacia el eléctrico sino que ha redoblado su apuesta por el coche híbrido.

En los resultados anuales de su año fiscal, el fabricante japonés indicó que el coche híbrido representará el 40,1% de sus ventas en el mundo, con 4,47 millones de unidades entre abril de este año y marzo de 2025, frente a las 3,59 millones del pasado ejercicio, en el que supuso el 32,4% de cuota.

Vida extendida

"Estamos todos embarcados en una transición en la que los tiempos y la incertidumbre es muy alta. Ahora mismo, hay fabricantes de coches que tenían una idea de sacar un coche eléctrico en unas fechas y lo están retrasando; siguen extendiendo la vida de los vehículos de combustión", señaló, por su parte, el presidente de Gestamp, Francisco J. Riberas, en un encuentro con la prensa celebrado esta semana.

"Hay geografías que son totalmente distintas en su estrategia. Brasil, por ejemplo, ha apostado por el motor de alcohol y ahora está yendo a un motor híbrido con alcohol. En India tampoco parece obvio el paso a la electrificación. Va a ser absolutamente heterogéneo y habrá pasos hacia delante y hacia atrás. En la misma Europa hay voces que son completamente divergentes", añadió el principal directivo de una compañía que produce componentes para marcas de coches de todo el mundo.

En el caso europeo, el grupo Renault, por ejemplo, ha suspendido la salida a Bolsa de su división de coches eléctricos, Ampere, la cual había separado previamente de su negocio de combustión, Horse, que aspira a ser un fabricante de motores de combustión para marcas de todo el mundo. Renault, a su vez, mientras el mundo del automóvil hablaba del eléctrico, anunció en 2021 la adjudicación de cinco nuevos modelos a España, todos ellos híbridos. Tras la llegada del Symbioz, que se presentó a principios de mayo, las plantas españolas cerrarán este ejercicio con esos cinco modelos (la lista la completan el Rafale, el Espace, el Austral y el Captur) ya en sus líneas de montaje, lo que promete impulsar la producción de la compañía del rombo en el país.

Alemania ha suspendido las ayudas a la compra de eléctricos

"La gente está pidiendo híbridos", señala una fuente del sector

Cambio parcial de planes en todo el mundo

► Ford. **La estadounidense Ford suspendió a fines del año pasado sus planes de electrificación para Europa y con ello dejó en el limbo la adjudicación de un modelo eléctrico a la planta de Almussafes, en Valencia. Esta, finalmente, no hará un eléctrico, sino un coche multienergía con versión híbrida.**

► Mercedes. **En febrero, Mercedes-Benz retrasó cinco años, hasta 2030, sus planes de vender un 50% de electrificados, un concepto que incluye no solo los eléctricos puros sino también los híbridos enchufables. En su lugar, la compañía se centrará en seguir comercializando y mejorando sus coches híbridos y de combustión.**

► Stellantis. **Si bien mantiene inalterable su objetivo de ventas de eléctricos (el 100% de sus entregas en 2030 serán eléctricos en Europa y un 50% en Estados Unidos), Stellantis se ha esmerado en el último tiempo en mejorar su oferta híbrida.**

► China. **Los grandes fabricantes chinos también compiten en el vehículo de combustión. Esta misma semana, BYD, el mayor productor de coches chinos, presentó una nueva tecnología híbrida enchufable que permitiría a un vehículo con un tanque lleno y batería cargada tener una autonomía combinada de 2.100 kilómetros, recoge Reuters. Dicha tecnología se incorporará en los Qin L y Seal 06.**

Travelance capta a 2.000 agencias de viajes para su programa de fidelización

C. M.
MADRID

Travelance, la alianza de turoperadores o grupos de gestión liderada por Soltour (grupo Piñero) y del que forman parte Luxotour, Europamundo y Coming2 como socios; Guest Incoming, TUI y Nevatour como afiliados, e Intermundial como proveedor, cumple un año, y sus directivos andan de *road show* por España para presentar la nueva oferta a las agencias de viajes y captar miembros para su club de fidelidad.

"Hemos consolidado el programa. Ya contamos con 2.000 agencias y el nuevo esquema de incentivos está funcionando muy bien por el importante gancho que ofrecen: cheques de 75 euros por reservar entre nuestros operadores", recalcó ayer Chema Hoyos, director de desarrollo de negocio.

LANDSTONE CAPITAL, S.A.

El Administrador Único de **LANDSTONE CAPITAL, S.A.** (la "**Sociedad**"), convoca a los señores accionistas a la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad, que tendrá lugar, en primera convocatoria, el próximo día 30 de junio de 2024 a las 10.00 horas, en C/ Montesa, 38, bj. 6 y 7, Madrid (28006) y, en segunda convocatoria, al día siguiente, a la misma hora y en el mismo lugar anteriormente mencionados, para deliberar sobre el siguiente Orden del Día:

ORDEN DEL DÍA

Primero. Examen y aprobación, en su caso, de las Cuentas Anuales e Informe de Gestión, correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2023. Informe de auditoría.

Segundo. Examen y aprobación, en su caso, de la propuesta de aplicación del resultado del ejercicio 2023.

Tercero. Examen y aprobación, en su caso, de la gestión de los administradores durante el ejercicio 2023.

Cuarto. Asuntos varios.

Quinto. Delegación y otorgamiento de facultades para formalizar, elevar a público, subsanar, interpretar y ejecutar, en su caso, los acuerdos adoptados por la Junta General.

Sexto. Redacción, lectura y aprobación, en su caso, del Acta de la reunión.

Derecho de asistencia: Se recuerda a los señores accionistas respecto del derecho de asistencia, que podrán ejercitarlo de conformidad con los Estatutos sociales y la legislación aplicable. Asimismo, se informa a los señores accionistas de que lo habitual es que la Junta se celebre en segunda convocatoria.

Derecho de información: Se hace constar el derecho de los accionistas a examinar el texto íntegro de todos los documentos que han de ser sometidos a aprobación de la Junta.

Se deja expresa constancia de que los señores accionistas podrán solicitar las informaciones o aclaraciones que estimen precisas o formular por escrito las preguntas que estimen pertinentes acerca de los asuntos comprendidos en el Orden del Día (artículo 197 de la Ley de Sociedades de Capital).

Derecho de representación: los accionistas que no asistan a esta Junta General podrán hacerse representar mediante otra persona, cumpliendo con los requisitos y formalidades previstas en la Ley.

Madrid, 29 de mayo de 2024.
El Administrador Único, D. Josep María Parellada Ripoll

HERNANDO Y REVILLA, S.L.
(SOCIEDAD ESCINDIDA)

CEPA BUSINESS, S.L.
(SOCIEDAD BENEFICIARIA YA EXISTENTE)

ANUNCIO DE ESCISIÓN

En cumplimiento del artículo 10 del Real Decreto-Ley 5/2023 de 28 de junio, se hace público que los socios de HERNANDO Y REVILLA, S.L. han aprobado el 6 de mayo de 2024 la escisión parcial de HERNANDO Y REVILLA, S.L. (sociedad escindida) siendo beneficiaria del patrimonio escindido la sociedad CEPA BUSINESS, S.L. (sociedad beneficiaria) todo ello de conformidad con el Proyecto Común de Escisión Parcial suscrito por los órganos de administración de las sociedades participantes de la escisión. Se hace constar expresamente el derecho que asiste a los acreedores de las sociedades participantes en la escisión de oponerse a la escisión en los plazos y términos previstos en la legislación vigente, así como obtener el texto íntegro de los acuerdos adoptados y el balance de escisión, que se encuentra a su disposición en los respectivos domicilios sociales.

Madrid, 25 de mayo de 2024.
Don Miguel Ángel Revilla Pérez, secretario del Consejo de Administración de Hernando y Revilla, S.L. Don Fernando Hernando López, administrador único de Cepa Business, S.L.

ELFAIOUN S.L.
(EN LIQUIDACIÓN)

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Sociedades de Capital y estando presentes los socios que representan el 100% del Capital Social, se constituyeron, en virtud de lo establecido en el artículo 178 y concordantes de la mencionada Ley, en Junta Universal y Extraordinaria de socios y conforme al Orden del día establecido, acordaron por unanimidad lo siguiente

1. La Disolución de la sociedad "ELFAIOUN S.L.", con domicilio en la calle Juan Hurtado de Mendoza, número 11, de Madrid y CIF número B80622350, en base a lo dispuesto en el artículo 362 en correlación con el artículo 363.1.A. de la Ley de Sociedades de Capital.
2. El cese del Órgano de Administración, agradeciendo los servicios prestados.
3. El nombramiento de Liquidadores de la sociedad.
4. La publicación de los acuerdos adoptados de conformidad con lo dispuesto en el artículo 247 del Reglamento del Registro Mercantil así como el Balance de Situación

Madrid, 3 de Mayo de 2024.
El liquidador único.
José Manuel Bermejo Casado

eDreams recompra 4,5 millones de acciones para su plan de empleados

La plataforma de viajes ganó 23 millones en su último ejercicio fiscal después de tres años consecutivos de pérdidas ▶ La facturación crece un 14%

CARLOS MOLINA
MADRID

eDreams, la mayor agencia de viajes online en Europa, puede dar por cerrada la pandemia con los resultados de su último ejercicio fiscal, que abarca desde marzo de 2023 hasta marzo de 2024. En esos 12 meses, la empresa ingresó 650 millones de euros, lo que supone un 23% más que antes de que estallara la crisis del coronavirus y un 14% más que en el anterior ejercicio fiscal, gracias a la recuperación explosiva del turismo.



Dana Dunne, consejero delegado de eDreams.

La agencia de viajes online, inmersa en una dura batalla con la aerolínea irlandesa Ryanair, que la acusa de "piratear" sus plataformas de venta y de engañar a sus clientes, ganó 23 millones de euros en el último ejercicio fiscal, lo que supuso poner punto y final a un ciclo de tres años consecutivos de pérdidas, en el que el saldo negativo acumulado ascendió a 174 millones de euros. Y ha aprovechado la reactivación del turismo para desprenderse de una parte sustancial de su deuda. En tres años, su pasivo se ha rebajado desde los 501,1 a 289 millones de euros, lo que supone un ajuste de 212 millones de euros o del 43% en términos relativos.

Además, la agencia de viajes online aprovechó la presentación de resultados para anunciar que pretende culminar de forma anticipada el plan de recompra de 5,5 millones de acciones por un importe máximo de 50 millones de euros, anunciado en febrero de 2024 (hasta la fecha solo se han recomprado un millón).

El consejo de administración de eDreams informó de que solicitará autorización a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para lanzar una oferta pública de adquisición al precio de 6,9 euros por acción por los 4,5 millones de acciones restantes para completar los 5,5 millones de acciones necesarias para financiar el plan de incentivos a largo plazo para empleados hasta el año fiscal 2027. Dado el precio actual de mercado de sus acciones (cotizaban ayer a 6,9 euros), la compañía considera que "es en el mejor interés de sus accionistas acelerar su recompra de acciones".

Buena parte de la responsabilidad de la mejora de la cuenta de resultados y de la decisión de acelerar la recompra de acciones está en el cambio de modelo de negocio hacia el modelo de suscripción Prime, en el que ofrece descuentos y precios rebajados en 690 aerolíneas y 2,1 millones de hoteles por el pago de 54,99 euros al año. En los últimos 12 meses ha sumado 1,5 millones de clientes nuevos a ese programa, acumula 5,8 millones de suscriptores y aporta el 76% de los beneficios marginales generados.

"Estos excelentes resultados demuestran que eDreams y su modelo de negocio único han alcanzado la mayoría de edad. Somos una plataforma de suscripción escalable, líder en el mundo. Los clientes se han multiplicado por más de 10 desde justo antes de la pandemia", recalcó Dana Dunne, consejero delegado de la compañía.

Palladium venderá plazas a través del banco de camas Hotelbeds

C. MOLINA
MADRID

Las grandes cadenas hoteleras siguen ampliando sus canales de comercialización para reducir la dependencia de las grandes agencias online, como Booking y Expedia. Un buen ejemplo de esta tendencia es Palladium, el grupo hotelero de la familia Matutes, que ya fue pionero al firmar un acuerdo millonario con el gigante estadounidense Wyndham, la sexta mayor hotelera del mundo y la primera en franquicias, para comercializar las 6.500 habitaciones de 14 hoteles de Palladium de alta gama (TRS Hotels y Grand Palladium) en México, República Dominicana, Jamaica y Brasil; y todos ellos en régimen de todo incluido, a través de los sistemas de fidelización de la estadounidense, cuya base de clientes cuenta con 94 millones de usuarios.

Ayer dio otro paso en esa estrategia en busca de mayor autonomía comercial al hacer pública la formalización de la alianza estratégica con Hotelbeds, uno de los mayores bancos de camas del mundo, nacido en Palma de Mallorca, para potenciar la distribución de sus propiedades en toda Europa.

Mediante esta asociación estratégica, Hotelbeds ofrecerá a sus clientes empresariales una cartera de propiedades en el continente, incluyendo destinos emblemáticos como la Costa del Sol, Ibiza, Menorca, Sicilia y Tenerife. "Este acuerdo con Palladium marca un hito importante en nuestra continua asociación", dijo Carlos Muñoz, director comercial de HBX Group, la nueva marca de Hotelbeds. "Estamos orgullosos de profundizar nuestra relación con ellos y reforzar nuestro compromiso de ofrecer un valor y un servicio excepcionales a nuestros clientes B2B y a sus clientes".

La startup deportiva de Dani Carvajal abre una ronda de ‘crowdfunding’

El objetivo de Toteemi es captar 650.000 euros en pocos días con la operación

SANTIAGO MILLÁN
MADRID

La *sportech* Toteemi, fundada por Antonio Duarte y que cuenta con inversores reconocidos como el jugador del Real Madrid Dani Carvajal y el medallista olímpico en ciclismo de montaña Carlos Coloma, ha puesto en marcha una ronda de financiación, a través del mecanismo de *crowdfunding*, en la plataforma Startupxplore, con la que se tiene como objetivo alcanzar una inversión de 650.000 euros en pocos días.

A partir del 1 de junio, cualquier persona podrá ser inversora de este proyecto sin la necesidad de aportar cantidades reseñables. Con tiques de solo 500 euros, será posible formar parte del grupo de inversores de Toteemi.

La startup, que nació en 2022, ha desarrollado una plataforma que ha revolucionado el sector, al ser la primera en unir conceptos como deporte y *gamificación*. Su objetivo es claro: mezclar deporte, entretenimiento y *gamificación* en su plataforma.

Con este *crowdfunding*, que se suma a otras rondas de financiación que se han cerrado en los últimos dos años, Toteemi pretende seguir dando pasos en la mejora de la plataforma, de sus servicios a los usuarios y en su expansión internacional, que pasa por implantar la *app* en EE UU. En abril de 2023, Toteemi cerró una ronda de financiación, en la que participó el citado Dani Carvajal, por

Los inversores pueden hacer aportaciones desde 500 euros

un importe de 2,5 millones de euros.

Además, la firma va a crear un sistema de monedas que se conseguirán con los logros registrados y que podrán canjearse en un *marketplace* que albergará productos de marcas especializadas. Algunas de las que ya se han asociado y han llegado a acuerdos con Toteemi son Decathlon, Alltricks, Spiuk, X-Sauce, Rotor, 226 o MMR, entre otras.

La Audiencia da la razón a Sepla por la huelga de Air Europa en 2023

El tribunal señala que Transportes debió fijar el porcentaje de pilotos que prestaran servicios mínimos y no dejar la decisión en manos de la aerolínea

NURIA MORCILLO
MADRID

Victoria para el Sindicato Español de Pilotos de Líneas Aéreas (Sepla), que demandó al Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible por los servicios mínimos impuestos para la huelga de pilotos. La Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional ha estimado el recurso que el citado sindicato planteó contra la resolución dictada por el ministerio en relación a los paros convocados en 2023.

Según una nota emitida por el sindicato, la Audiencia Nacional considera que los servicios mínimos ordenados por Transportes –cartera entonces liderada por Raquel Sánchez– son “inconcretos”. El tribunal afirma que el ministerio debió fijar el porcentaje de trabajadores que ha de prestar dichos servicios en los distintos centros de trabajo y no dejar la decisión y la adopción de medidas necesarias para ello en manos de la aerolínea. En este sentido, y según la nota, los magistrados destacan la “desprotección” de los empleados frente a las aerolíneas y dicen que “pareciera que existiese una motivación para sobreproteger los intereses de la empresa frente a los derechos laborales de los trabajadores, por la manera en la que se han determinado los servicios mínimos”.



Un avión de Air Europa en el aeropuerto de Gran Canaria. REUTERS

La Audiencia Nacional se pronunció en el mismo sentido en una sentencia del pasado 11 de marzo, consultada por este periódico, en relación a otro recurso que presentó el Sepla con respecto a la huelga que convocó Air Nostrum en febrero de 2023. “La Administración fija como servicios mínimos unos porcentajes de vuelos a proteger (...) pero omite fijar la plantilla que habría de atender la prestación de los servicios mínimos, dejando esa determinación en manos de la propia empresa. De manera que no es posible conocer ni siquiera aproximadamente cuántos trabajadores están afectados, cuántos se verán llamados a prestar servicios mínimos y cómo se asignarán en las operaciones a realizar por las compañías afectadas, siendo los criterios a juicio de esta sala de una inconcreción incompatible con las exigencias de los principios de motivación y proporcionalidad”, señaló la resolución.

El Sepla indica que este último pronunciamiento de la Audiencia Nacional se da tras 26 sentencias falladas a favor de los sindicatos del sector por el tema de servicios mínimos. Y denuncia que la aplicación actual de los servicios mínimos por parte del Ministerio de Transportes obliga a alargar las jornadas de huelga, “cronificando el conflicto laboral en el sector aéreo” al impedir hallar una solución negociada entre empresa y trabajadores, lo que “genera más molestias a los pasajeros”.

Por este motivo, el sindicato de pilotos exige al departamento ministerial que ahora dirige Óscar Puente que evite que España sea una excepción en la aplicación de estos servicios mínimos y respete los convenios fundamentales 87 y 98 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en los que se explicita que el transporte aéreo “no constituye un servicio esencial en el sentido estricto del término”.

Hacienda pierde la batalla contra un ex alto cargo de Repsol

La Audiencia estima en parte su recurso en torno al pago por su despido

N. MORCILLO
MADRID

La Agencia Tributaria ha perdido un primer pulso legal contra Enrique Locutura Rupérez, ex alto directivo de Repsol que ocupó diversos cargos de relevancia como consejero delegado de Petronor, consejero delegado de Gas Natural y vicepresidente ejecutivo de la Fundación Repsol. Hacienda entendió que el exdirectivo no tributó correctamente la indemnización de 7,3 millones de euros que percibió en 2010 tras abandonar la compañía, por lo que le reclamó 1,67 millones y le sancionó con 507.179,83 euros. La Audiencia Nacional ha dado parte de la razón al entonces ejecutivo de la firma del Ibex 35 y ha anulado la multa impuesta. Asimismo, ha ordenado a la Administración recalcular la cuota que debió ser satisfecha en relación al impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF).

La discusión se centra en si parte de la cantidad cobrada por Locutura (en concreto, 3,94 millones de euros) encajaba en la exención contemplada en la ley sobre las indemnizaciones por despido. En opinión del fisco español, el que también fuera director corporativo de servicios de Repsol YPF no cumplía con los requisitos para acogerse a la ventaja fiscal, ya que en el momento de su salida tenía “una relación laboral especial de alta dirección”, cuyo contrato y despido está regulado por real decreto y prevé un pacto o convenio a la hora de otorgar una compensación por el cese. Eso sí, la Agencia Tributaria asumió que todo el importe percibido tenía derecho a la reducción del 40% por haberse generado en un periodo superior a dos años, de acuerdo a la Ley del IRPF.

En una sentencia del 10 de abril, consultada por este diario, la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional ha estimado parcialmente el recurso que Locutura impuso contra Hacienda. Los magistrados comparten con Hacienda que el recurrente fue un alto directivo de Repsol, si bien precisan que no durante toda su trayectoria en la compañía, hecho que debe tenerse en cuenta a la hora de aplicar exenciones a la compensación recibida por despido, así como las condiciones del cese. El fallo aún no es firme, y cabe recurso ante el Tribunal Supremo.

Las fechas son claves en este proceso, ya que el ex alto cargo asegura que después de 2007 su relación laboral con Repsol fue ordinaria, mientras que Hacienda entiende que el carácter especial se extendió hasta el último día.

Rumanía retoma el proyecto de Ceaușescu de construir el canal Danubio-Bucarest

El coste de ejecución superaría los 1.700 millones

El proyecto se abandonó en 1989 y la mayor parte del material fue robado y vendido

RAÚL SÁNCHEZ COSTA
BUCAREST

La megalomanía que personificaba el dictador comunista Nicolae Ceaușescu en Rumanía no se refleja solo en el Palacio del Parlamento de Bucarest, más conocido como Casa del Pueblo –el segundo edificio público más grande del mundo después del Pentágono–, para cuya edificación se arrasaron barrios históricos y se desplazó a millares de personas de sus viviendas. También se plasma en el inicio de la construcción de un canal en 1986 con el que se pretendía unir el Danubio con Bucarest para alzar a la capital rumana como polo económico y turístico del segundo curso fluvial más largo de Europa. A marchas forzadas, miles de trabajadores lograron terminar el 70% de las obras hasta tres años después, cuando cayó derrocado el régimen totalitario. Tras la revolución que culminó con la ejecución del sátrapa el día de Navidad de 1989, el mastodóntico proyecto acabó inmediatamente en el olvido y con la mayor parte del material robado y vendido como chatarra.

Sin embargo, el sueño del Pensamiento del Danubio, como le gustaba denominarse al Conducator, presenta visos reales de cumplirse. La Agencia Nacional de Protección del Medio Ambiente acaba de anunciar que ha solicitado los permisos medioambientales para convertir los ríos Argeș y Dâmbovița a su paso por las provincias de Ilfov, Giurgiu y Călărași en navegables. Un importante movimiento que se conoce justo pocos días después de que la Administración de la Compañía Nacional de Canales Navegables, dependiente del Ministerio de Transportes, expresara públicamente su deseo de reanudar los trabajos al alegar que la nueva red europea de transporte naval alcanzaría una capacidad de transporte de más de 24 millones de toneladas por año.

Inmediatamente, la Cámara de Comercio e Industria de Rumanía (CCIR) se sumó a la iniciativa de la coalición gubernamental de socialdemócratas y liberales. "La decisión del primer ministro de Rumanía, Marcel Ciolacu, de finalizar la construcción del canal navegable Danubio-Bucarest puede representar uno de los proyectos más importantes del país, con implicaciones tanto desde el punto de vista económico como social", afirmó el presidente del CCIR, Mihai Daraban.

Como modelo a seguir en Europa, mencionó el puerto de Duisburgo en Alemania, "el embarcadero en el interior del continente más grande del mundo y el centro de logística más importante de Europa Central, por donde pasan unos 20.000 barcos anualmente y atiende a más de 30 millones de clientes en un radio de 150 kilómetros".

"A través de este proyecto, podemos conectar Bucarest con otras capitales y ciudades importantes, podemos tener acceso directo al puerto de Constanța (en el mar Negro) y, mediante el canal Rin-Meno-Danubio, se garantizará una apertura total a la red europea de vías navegables", expuso, antes de recalcar su compatibilidad con el Pacto Verde Europeo: "Sabemos que el transporte marítimo es mucho menos contaminante que el terrestre".

De acuerdo con las autoridades rumanas, la arteria navegable sería la ruta de transporte más rápida y barata, sobre todo ahora que todos los puertos rumanos están saturados por las mercancías procedentes de Ucrania a causa de la ofensiva rusa en el país vecino. Además, serviría para potenciar el turismo y la agricultura.



El dictador de Rumanía, Nicolae Ceaușescu, y su mujer, Elena, posan juntos en un acto oficial. GETTY IMAGES

Permitiría cruceros desde la capital al delta del Danubio, pero también a Belgrado, Budapest, Bratislava o Viena. Estiman que al menos 10.000 turistas tomarían esta ruta marítima, con un consumo medio de 300 euros por persona.

Del mismo modo, prevén que miles de hectáreas agrícolas se beneficiarían del suministro de agua, lo que impulsaría el sector. Su ejecución lleva años sobre la mesa de distintos Gobiernos con más pena que gloria, hasta el pasado año, cuando el Ejecutivo rumano firmó con la empresa Aqua Prociv Proiect un contrato para actualizar un estudio de viabilidad para el desarrollo de los ríos Argeș y Dâmbovița como navegables, que se realizó en 2018 y en el que se apuntaba que las obras durarían cinco años y que su coste rondaría los 1.500 millones de euros.

Ahora, calculan que la inversión superaría los 1.700 millones, mucho más del costo inicial. Según Alexandru Dobre, antiguo adjunto del Ministerio de Transportes en el periodo comunista entre 1982 y 1989, el valor inicial del proyecto rondaba los 1.000 millones de dólares. Cuando las obras se pararon, la suma restante para terminar el proyecto, aseguró, se situaba en unos 200 millones de dólares.

El canal Bucarest-Danubio diseñado en aquella época debía tener 73 kilómetros de largo, 80 metros de ancho y un nivel mínimo de agua de 4,5 metros. El plan incluía cuatro esclusas y tres puertos, dos en Bucarest (cerca de la comuna de 1 Decembrie y en Glina) y otro en Oltenița.

El primer boceto se remonta a 1880, bajo el gobernante Alexandru Ioan Cuza, considerado por los historiadores como el padre del Estado rumano actual.

OHLA firma contratos de obra en Florida por 160 millones de euros

J. F. M.
MADRID

El mercado estadounidense de la construcción continúa ofreciendo carga de trabajo para la española OHLA. Sus filiales OHLA Building y OHLA USA han conseguido contratos de edificación y obra civil por un total de 170 millones de dólares (unos 160 millones de euros) en distintos puntos de Florida (Estados Unidos).

El más destacado de los encargos, en el terreno de la edificación singular, es el de la construcción de un edificio residencial con 45 apartamentos de lujo en Bay Harbor Islands, en el condado de Miami-Dade.

El inmueble tendrá siete plantas. OHLA también estará al frente de la optimización de un trazado de 20 kilómetros de carretera en el condado de Glades, con el objetivo de aumentar la capacidad de gestión de tráfico.

En el suroeste de Florida, en el condado de Lee, la compañía española llevará a cabo la ampliación de dos a cuatro carriles en la avenida Ortiz, así como mejoras en el drenaje, instalaciones de gestión de aguas pluviales, eliminación y reubicación de los servicios públicos existentes o la instalación de nuevas tuberías principales de agua y alcantarillado.

En este caso, la constructora también habilitará carriles bici, nuevas aceras y alumbrado.

La empresa recordó ayer que su presencia en EE UU se remonta a 2006; tiene operaciones en Florida, Nueva York, California, Maryland, Massachusetts e Illinois a través de las marcas OHLA USA, Judlau, Community Asphalt y OHLA Building.

El mayor encargo es un edificio de siete plantas para apartamentos de lujo en Miami-Dade

Entre sus obras más relevantes figuran la Purple Line Light Rail, de Maryland, el proyecto I-5 North County Enhancements, en California, o el South Corridor Bus Rapid Transit, en Florida.

Metro de Nueva York

La última de sus grandes adjudicaciones en el país norteamericano fue la de la ejecución de 13 estaciones de metro en Nueva York, encargadas en enero por la MTA (Autoridad Metropolitana del Transporte) por unos 530 millones de euros. Este es el segundo mayor contrato en la cartera del grupo que preside Luis Amodio, tras el de la citada línea ferroviaria Purple Line Light Rail.

El ranking de la publicación especializada ENR sitúa a OHLA como decimotercer contratista de EE UU en relación con infraestructuras de transporte, y es decimoséptima en obra pesada.

LEGAL

Vendo lavadora y reviso el IRPF: las declaraciones de la renta llegan a Wallapop

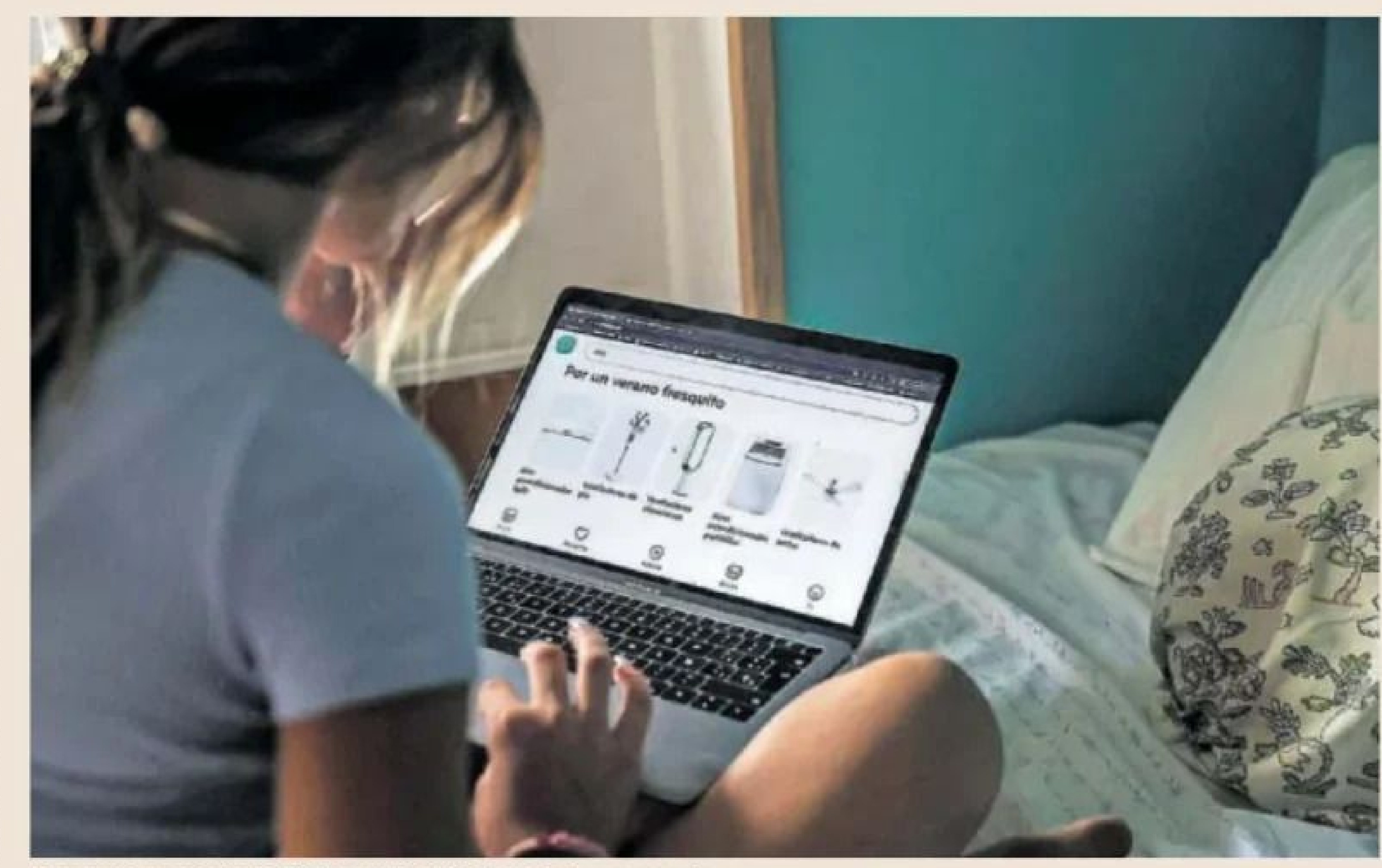
Proliferan las ofertas de profesionales y personas sin titulación que dan consejo legal en la plataforma ▶ Los usuarios aprovechan la campaña para sacarse un extra

JOSÉ MIGUEL BARJOLA
MADRID

Comprar una lavadora, vender ropa o contratar un asesor fiscal: todo esto es posible en Wallapop. Son días de campaña de la renta y en el tablón de anuncios más famoso de internet han proliferado numerosas ofertas de usuarios que ofrecen su ayuda para revisar el temido borrador de la renta. El público objetivo: ciudadanos que puedan andar perdidos con los trámites con el fisco. Los precios oscilan entre los 10 y los 40 euros.

Es el caso, por ejemplo, de Ignacio, que realiza "todo tipo de declaraciones" para "pagar los menores impuestos posibles dentro de la legalidad". Precio a convenir, reza su anuncio. Entre el casi centenar de publicaciones de este tipo que recoge la plataforma los perfiles son variopintos. Algunos son bufetes, consultoras y gestorías que utilizan la aplicación para darse a conocer con su propio logo; otros son profesionales que, a título individual, utilizan la plataforma para captar clientes y hacer un dinero extra.

Uno de estos usuarios es Javier, que atesora más de diez años de experiencia como consejero fiscal y cobra 40 euros por declaración. Como él, explica, muchos asesores de gestorías utilizan esta ventana con el objetivo de conseguir un ingreso extra más allá de su sueldo.



Una mujer consulta la página web de Wallapop. ÁLVARO GARCÍA

Sin titulación

Hay un tercer grupo (los más baratos) que reconoce no tener formación, pero se ofrece para revisar el borrador de aquellos que lo necesiten. Juan, por ejemplo, reconoce no ser asesor fiscal, pero sabe bien cómo funciona el asunto, asegura. En su caso cobra 30 euros. Naziha, por su parte, se publicita como estudiante de último año de Economía y pide 15 euros por el trámite, si bien sus honorarios pueden variar "en función de la casuística", reza su anuncio.

Un centenar de anuncios ofrecen revisar borradores por precios entre 10 y 40 euros

Hay despachos, pero también autónomos, estudiantes y usuarios sin título

Dudas

Las principales organizaciones y asociaciones de economistas y asesores fiscales tienen opiniones encontradas sobre este tipo de publicaciones, aunque reconocen que la profesión de asesor fiscal no está regulada. "Habrá contribuyentes que atraídos por los bajos precios, o por la ofertada rapidez en la presentación, caigan en la tentación de aceptar que una persona desconocida, en la mayoría de los casos no debidamente cualificada, tenga conocimiento de sus datos económicos-financieros y los gestione", apunta Juan Carlos Berrocal, presidente de la Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España. Berrocal recomienda evitar este tipo de plataforma y desconfiar de los perfiles que puedan vender servicios para los que no tienen conocimientos. Recuerda que, en caso de error o desacuerdo con el fisco, la Agencia Tributaria tiene cuatro años para pedir explicaciones. "Y la responsabilidad final es del contribuyente", apostilla.

La Asociación Española de Asesores Fiscales no ve con malos ojos utilizar este tipo de webs para darse a conocer: no son anuncios ilegales, declaran a este medio, y recuerdan que el asesoramiento fiscal no es una profesión ni colegiada ni titulada. Es decir, "puede ser ejercida por los profesionales titulados, así como por graduados sociales o gestores administrativos, entre otros", incluso "por no titulados que realizan algún curso o formación y se dan de alta como tales profesionales en la AEAT para desarrollar la citada actividad". Y para hablar de intrusismo "habría que analizar el caso en concreto", expresan fuentes de la organización. Sí aconsejan, no obstante, "no guiarse por el precio, sino por la calidad". Por su parte, el Consejo General de Economistas (CGE) coincide que prestar asesoramiento fiscal sin contar con estudios ni preparación "es legal", pues la de asesor fiscal es "una profesión que no está regulada", como sí lo está "la medicina o la abogacía". "Cualquier persona puede cobrar un precio por ayudarte a presentar la declaración de la renta".

Garantías

En consecuencia, el Consejo cree que publicitar estos servicios por Wallapop tampoco supone un problema. A su modo de ver, esta web es, simplemente, una suerte de tablón de anuncios que ayuda a conectar a los profesionales con los clientes. Fuentes de la organización recomiendan, eso sí, desconfiar si los precios son demasiado bajos e identificar quién hay detrás de cada perfil: "Si hay un despacho", "si cuenta con titulación" y, sobre todo, "si ofrece garantías", en caso de error en la declaración.

La opinión de las organizaciones profesionales

▶ **Consejo General de Economistas y Registro de Economistas Asesores Fiscales.** "Es legal prestar servicios de asesoría fiscal sin tener ningún tipo de estudios, titulación o preparación, porque actualmente la profesión no está regulada. Se puede utilizar Wallapop, como cualquier red social, para publicitarse. Nuestra recomendación es que los asesores tengan formación y estén colegiados".

▶ **Asociación Española de Asesores Fiscales.** "Si se respeta el marco legal de cada una de las profesiones tituladas, Wallapop puede tratarse de un canal más de publicidad de los servicios. La asesoría fiscal es una profesión sin una titulación específica que la respalde. No es posible realizar valoraciones generales de la existencia de intrusismo profesional y hay que examinar cada caso: por ejemplo, cómo se publicitan esos servicios, qué se ofrece, si se hace ostentación de algún tipo de titulación inexistente, etcétera".

▶ **Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España.** "No entramos a enjuiciar una práctica que es legal. El profesional es libre para elegir cómo oferta sus servicios en el mercado. Son muchas los que utilizan Wallapop como canal de comunicación para ofertar la confección de la declaración de la renta. A la vista del contenido de los anuncios y los precios, solo podemos afirmar que la mayoría de las ofertas están fuera de la competencia del mercado".

Mercados / Inversión

Las Bolsas europeas urgen incentivos fiscales para frenar el éxodo a Wall Street

FESE reclama impulsar la unión del mercado de capitales y atajar la pérdida de tamaño de los mercados europeos ▶ Ferrovial, Flutter y CRH ya han dado el salto al parqué de EE UU

LAURA SALCES
MADRID

La celebración de las elecciones al Parlamento Europeo del mes de junio ha dejado en el aire la tramitación de varias directivas europeas que afectan al mercado de capitales del Viejo Continente. Un mercado, en especial el de la renta variable, que está viendo cómo su fragmentación y su tamaño menguante son vistos cada vez más como un problema por las empresas emisoras.

De ahí que algunas, como la concesionaria española Ferrovial, la irlandesa Flutter –propietaria de plataformas de juego online como Betfair o PokerStars– o la cementera irlandesa CRH hayan optado por dar el salto a la Bolsa estadounidense más allá de los certificados de depósito (ADR), que no dan derecho a ser incluidos en índices bursátiles de Wall Street. Un paso que también se están planteando otras firmas como la petrolera francesa TotalEnergies o la británica Shell, que reconocen estar infravaloradas frente a sus comparables estadounidenses como Chevron o ExxonMobil.

La Federación de Bolsas Europeas (FESE) reclama a los futuros dirigentes europeos que impulsen en la próxima legislatura el mercado de capitales europeo. En un manifiesto realizado este jueves advirtieron de que la reducción de la competitividad de las Bolsas europeas frente a las de EE UU "plantea una amenaza significativa para el crecimiento económico de Europa y su capacidad para apoyar las transformaciones ecológica y digital". En opinión de las distintas Bolsas europeas, entre las que está Bolsas y Mercados Españoles (BME), del grupo Six, pero también Deutsche Börse, Euronext y Nasdaq –que opera las Bolsas de Copenhague, Helsinki o Riga–, "la UE necesita expandir sus mercados de capitales para que funcionen en línea con su potencial económico".

En su manifiesto, FESE urge a los políticos europeos a reducir la fragmentación de los mercados y los mercados OTC para lograr crear un mercado líder para emisores e inversores. Además, les insta a canalizar mejor las actuales inversiones y los ahorros de los ciudadanos para obtener mayores rendimientos a largo plazo, así como a desarrollar una economía de datos competitiva a nivel mundial. Asimismo, los operadores de las Bolsas europeas reclaman rebajar la fiscalidad para lograr atraer mayores inversiones y la participación de las empresas mediante incentivos fiscales y les solicitan una menor carga burocrática con el objetivo de elevar la competitividad.

En materia tributaria, desde FESE recuerdan que "los incentivos fiscales a la inversión son primordiales para movilizar capital e impulsar estructuralmente la participación de los ciudadanos" y que los impuestos sobre las plusvalías, y aquellos otros ligados con el capital para inversores y empresas deben ser sencillos y con un gravamen reducido. Además, piden evitar el denominado impuesto a las transacciones financieras –conocido como la tasa Tobin– en vigor en países como España y Francia.

Ecosistema de apoyo

Entre las iniciativas que sugieren para mejorar la liquidez de los mercados, consideran que debería mejorarse el "ecosistema de apoyo" del crecimiento del mercado primario –el de salidas a Bolsa o colocaciones de deuda–. En su opinión, la "pérdida estructural de los mercados primarios, tanto en crecimiento como en empleo e innovación, debe invertirse abordando las realidades de la baja valoración" y reduciendo además el peso de los mercados *over the counter* (OTC) y fomentando la transparencia para crear mercados más profundos.

El llamamiento a los dirigentes europeos llega poco tiempo después de que el ex primer ministro de Italia, Enrico Letta, presentara las conclusiones de un informe sobre el mercado único realizado a instancias del Consejo Europeo. Entre ellas conminaba a los países europeos a potenciar el mercado único, que en su opinión es fundamental para pagar los costes de la transacción energética, y recordaba que la Unión Europea tiene un ahorro privado que asciende a 33 billones de euros, de los que 300.000 millones salen cada año hacia Estados Unidos.

En el panorama español, BME ha publicado este año un libro blanco en el que incide en un total de 56 medidas para reactivar el mercado financiero nacional y reducir el peso de la financiación bancaria. Por su parte, el supervisor del mercado español, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), viene reclamando acelerar la Unión de los Mercados de Capitales y ha solicitado incentivos fiscales estables para que los pequeños ahorradores inviertan en productos financieros.

Instan a canalizar mejor las actuales inversiones y los ahorros de los ciudadanos

Cargan contra la tasa Tobin y piden un impuesto a las plusvalías reducido

Resurgen los debuts bursátiles en Europa

El repunte de los riesgos geopolíticos y el encarecimiento de la financiación por la subida de los tipos de interés, derivada de la escalada de los precios, penalizaron que nuevas empresas optaran por acudir a las Bolsas para captar financiación a través de ofertas públicas de venta (OPV). Una sequía de salidas a Bolsa que este año parece haberse puesto fin con el debut en lo que va de año de empresas como la española Puig, la firma de capital riesgo CVC, la compañía alemana Douglas o la suiza Galderna, mientras otras como la firma de calzado Golden Goose, en manos del fondo de capital riesgo Permira, ha anunciado su intención de cotizar en la Bolsa de Milán en una operación en la que pretende recaudar 100 millones de euros y sacar al parqué al menos el 25% de su capital.

De ahí que desde Barclays intuyan más debuts en las próximas ventanas del mercado. "Venimos de un entorno de bajo volumen porque el mercado seguía preocupado por la visibilidad de los tipos de interés", declaró Tom Swerling, responsable del negocio de colocación global de Barclays, que añadió que en el actual escenario, "con más convicción al respecto tanto en Europa como en EE UU, los inversores miran cada vez más a las OPV como una fuente de rentabilidad". Así, en lo que va de año las empresas europeas que han dado el salto al parqué han captado 12.400 millones de dólares, el doble que lo registrado hasta la fecha en 2023.

Estrenos en la Bolsa europea en 2024

EMPRESA	PAÍS BOLSA	FECHA	PRECIO OPV*	PRECIO ACCIÓN* 30 may.	EVOLUCIÓN En %
Puig	ESPAÑA	5 mayo	24,5	26,1	6,53
Galderma	SUIZA	22 mayo	53,0	75,019	41,55
CVC	P. BAJOS	26 abril	14,0	18,13	29,50
Planisware	FRANCIA	18 abril	16,0	24,66	54,13
Douglas	ALEMANIA	21 marzo	26,0	19,73	-24,12
Theon International	P. BAJOS	7 febrero	10,0	13,38	33,80
Renk	ALEMANIA	7 febrero	15,0	27,075	80,50
Athens International Airport	GRECIA	7 febrero	8,2	8,21	0,12

Fuente: Bloomberg. (*) En euros por acción salvo Galderma que está en francos suizos

BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

Las pequeñas y medianas empresas salen del pozo y lideran la remontada en Europa

El Ibex Small Cap y el Medium suben un 11% desde principios de 2024

Estos índices prácticamente igualan las ganancias del Ibex 35 en el año

GEMA ESCRIBANO
MADRID

Los valores de pequeña y mediana capitalización empiezan a recuperar el brillo perdido. Las expectativas de rebaja de tipos combinado con un aterrizaje suave de la economía crean las condiciones perfectas para que los inversores roten sus carteras desde las grandes firmas a los pequeños valores. Los índices que agrupan a estas cotizadas dejan atrás los números rojos. La tendencia es generalizada tanto en Europa como en EE UU, pero en el mercado español adquiere un protagonismo especial. El Ibex Small Cap y el Ibex Medium se anotan un 11% y un 10,7% en lo que va de año. Es decir, baten a sus comparables europeos y estadounidenses y casi empatan con el Ibex 35, que sube un 12,24%. Por su parte, el Euro Stoxx Small se anota un 2%, su comparable británico un 5,4% y el estadounidense Russell 2000, un 1,69%.

Antonio Castelo, analista de iBroker, señala que este mejor desempeño viene a corregir el fuerte castigo que sufrieron durante la covid-19. "Una vez que la economía española ha empezado a recuperar y lo hace con más fuerza que otras economías europeas, muchos inversores ven una oportunidad en las empresas de segundo y tercer nivel, que por lo general suelen cotizar con un descuento mayor que las incluidas en el Ibex 35", subraya. En abril la actividad del sector privado en la zona euro subió a los 51,7 puntos; su mejor lectura en 11 meses. Una buena noticia para las pequeñas cotizadas que operan en sectores como el industrial o el inmobiliario, más sensibles al ciclo.

Juan José Fernández-Figares, director de inversiones de Link Gestión, indica que los valores pequeños se han quedado algo retrasados en Europa y en Wall Street a medida que subían los tipos. "Estas firmas se financian a más corto plazo que las grandes y muchas están teniendo que refinanciar a tasas más altas", remarca. El incremento del coste de financiación se ha traducido en una caída del beneficio por acción. Una tendencia que empezará a perder fuerza a medida que los bancos centrales se adentren en la rebaja de tipos.





En el punto de mira

Aunque esta se ejecutará con cuentagotas, los analistas de Julius Baer creen que los pequeños valores de la UE son una opción atractiva: "El segmento está por fin en el punto de mira", subrayan. Una de las señas de identidad de estas empresas es su potencial de crecimiento de los beneficios, pues están en etapas más tempranas de desarrollo. "Su menor tamaño les permite ser más ágiles e innovadoras, lo que les facilita adaptarse a las nuevas tendencias del mercado", destacan desde iBroker.

Las expectativas de rebaja de tipos y la recuperación económica animan a los inversores

Más allá de las condiciones del mercado, Alfonso de Gregorio, director de inversiones de Finaccess Value, incide en que el buen desempeño de los índices de pequeña y mediana capitalización españoles se explica por la composición. Vidrala, Viscofan y CIE Automotive, las tres que más pesan en el Ibex Medium, junto a Técnicas Reunidas, aportan 983,44 puntos al índice; el 68% de la revalorización.

La presentación de resultados del primer trimestre ha servido de impulso a Vidrala, que sube un 18,12% y este mes ha marcado nuevos máximos históricos al superar los 110 euros. Los expertos destacan que sus cuentas han sido mejor que las de la competencia y reflejan la recuperación de la demanda. A esto añaden el potencial de crecimiento en América del Sur y la adaptación a los precios energéticos.

Viscofan sube un 11,38% en el año. Además de contar con una atractiva política de remuneración al accionista (con cargo a las cuentas de 2023 reparte 3 euros por acción), el departamento de análisis de Bankinter destaca su capacidad de generación de un flujo de caja estable y recurrente. "En la publicación de resultados las guías ofrecidas fueron alentadoras pese a situarse en el rango bajo de las mismas", destacan. La firma espera ganar entre 156 y 164 millones a lo largo del año. Es decir, entre un 10% y un 15% más.

Con una subida del 50,9% en 2024, Técnicas Reunidas es la más alcista del Ibex Medium. La compañía ha empezado a devolver la ayuda concedida tras el estallido de la pandemia. La semana pasada presentó su plan estratégico, un programa que César Sánchez-Grande, jefe de investigación institucional de Renta 4, aplaude porque recoge objetivos "espectaculares" y supera ampliamente las estimaciones del mercado. La firma espera multiplicar por 2,5 el beneficio operativo (ebit) en los próximos cinco años. Y uno de sus puntos fuertes es su intención de recuperar el dividendo en 2026, lo que se tradujo en una subida del 22,13% el 23 de mayo, la mayor de su historia.

Por su parte, en el Ibex Small Cap, un índice que aglutina a compañías de menor liquidez y que contribuye a las fuertes oscilaciones, Neinor –que se dispara un 13,88% en el año–, Lar (13,95%), Audax (48,77%) y Ercros (32,7%) son las que más puntos aportan.

El Ibex firma su mejor sesión en siete meses

El selectivo sube un 1,73% y queda a las puertas de sus máximos en nueve años

CINCO DÍAS
MADRID

Las rentabilidades de la deuda hicieron un alto en su escalada y las Bolsas retomaron el impulso alcista. A una semana de la reunión del BCE, los datos de inflación de España y Alemania volvieron a demostrar que la última milla para lograr el objetivo del 2% se continúa resistiendo. Pese a ello, los inversores no pierden las esperanzas y después de que varios miembros de la institución hayan dado por confirmado ya el recorte de tipos en la próxima cita, las Bolsas europeas han aprovechado las últimas jornadas de mayo para prolongar las subidas.

Con el tirón de los bancos y de Inditex, el Ibex 35 lideró las ganancias tras la corrección del inicio de la semana. Se anotó un 1,73%, la mejor sesión desde noviembre, y quedó a las puertas de los máximos de 2015. Aunque el grupo textil (1,79%), junto a BBVA (2,09%) y Santander (2,11%) fueron los valores que más puntos aportaron, los mayores ascensos corrieron a cago de las renovables. El interés del fondo canadiense Brookfield por la energética francesa Neoen sirvió de impulso a Solaria (6,7%), Acciona Energía (4,9%) y Acciona (5,1%). Con una subida del 2,75%, Bankinter revalidó máximos históricos, proeza que repitió Indra (2,4%) mientras CaixaBank (2,3%) tocó máximos de 52 semanas.

Solo tres valores escaparon a las ganancias. La caída de los precios del crudo se tradujo en un descenso del 1,33% para Repsol, mientras Fluidra se dejó un 0,69% y Rovi, un 0,11%.

Ganancias en Europa

El comportamiento de la Bolsa española siguió la estela del resto de índices europeos. El Dax alemán se anotó un 0,22%; el Cac francés, un 0,55%; el FTSE británico, un 0,59%, mientras el Mib italiano y el Euro Stoxx 50 repuntaron un 0,9% y un 0,41%, respectivamente. En la jornada previa a la publicación del deflactor subyacente del consumo privado en EE UU, el indicador más vigilado por la Reserva Federal, la segunda lectura del PIB del primer trimestre confirmó que la economía estadounidense creció un 1,3%, tres décimas menos de lo esperado. Al cierre de los mercados europeos Wall Street registraba pérdidas superiores al 0,5%.


Paneles del interior de la Bolsa de Madrid. EFE

"Los datos económicos actuales son un arma de doble filo", dijo Chris Zaccarelli, jefe de inversiones en Independent Advisor Alliance. El experto señaló que, aunque la desaceleración del consumo personal es una señal de que la expansión económica se está enfriando, algo que podría ser una preocupación para las empresas, una caída del consumo y del crecimiento económico podrían ser justo la noticia que necesitaba la Fed para que la inflación se relajara. Con unos precios a la baja, el banco central estadounidense podría replantearse la rebaja de los tipos. En la actualidad los operadores dan una probabilidad superior al 50% de que las tasas permanecerán sin cambios en las próximas tres reuniones. Bret Kenwell, analista de inversiones de eToro en EE UU, afirmó que, aunque una cierta debilidad puede considerarse positiva, un colapso total no sería un buen augurio para la economía ni para el mercado bursátil.

Por su parte, la rentabilidad del bono español a diez años se mantuvo sin cambios en el 3,38% con la deuda alemana al mismo plazo en el 2,65%. Y los títulos estadounidenses a dos años rebajaron la tensión, pero continuaron próximos a la temida barrera del 5% con el bono con vencimiento en 2034 en el 4,56%.

Siemens Energy sube un 274% desde octubre y recupera el nivel precrisis de Gamesa



Palas de aerogeneradores, en enero del año pasado, en la fábrica de Gamesa en Hull (Inglaterra). PAUL ELLIS

El grupo alemán es el mejor valor del índice continental Euro Stoxx 600

Los expertos subrayan el potencial por las perspectivas de mayor demanda

LUIS ENRIQUE VELASCO
MADRID

El viento sopla a favor del conglomerado Siemens Energy, que hace poco menos de un año pagaba con creces la deficiente marcha de su filial española Gamesa. La cotización de la entidad alemana cayó un 38% el 23 de junio del año pasado tras informar de problemas en los aerogeneradores terrestres desarrollados por la española.

El hoyo financiero fue tan abultado que Berlín tuvo que lanzar un salvavidas financiero de 7.500 millones de euros a favor de la entidad. El rescate no alivió de forma inmediata los pesares de la empresa, que llegó a acumular una caída en Bolsa del 70%. En los últimos meses, sin embargo, la firma ha empezado a ver cómo se apartan los nubarrones: la reestructuración de la cúpula de Gamesa y la mejora en los resultados, tras un aumento de los pedidos, han impulsado la resurrección bursátil de la firma, que sube un 274% desde octubre y que se coloca en el nivel previo a la crisis del año pasado.

Si el año pasado la firma perdía 204 millones de euros en su segundo trimestre fiscal –que va de enero a marzo–, en el mismo periodo de este año registró beneficios netos de 68 millones. El consenso de analistas se muestra optimista y anticipa que las ganancias del tercer trimestre subirán hasta los 146 millones, tras haber revisado al alza las previsiones.

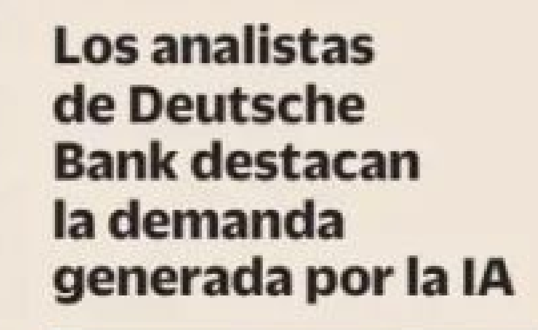
Los analistas de Bloomberg consideran, por su parte, que la entidad "se está adelantando a su plan de recuperación, incluso en medio de problemas operativos en su unidad de equipos eólicos". Un reciente clima favorable de negocios para el sector de las turbinas de gas y las redes eléctricas parece haberle brindado una bocanada de oxígeno a la multinacional germana.

Desde el espaldarazo del Gobierno alemán, la empresa se ha ido recuperando con celeridad. Esta semana, cada acción de la multinacional germana ronda los 26 euros y su capitalización supera los 20.000 millones, cuatro veces más que en su peor momento, en octubre del año pasado, y logra ser la firma que más sube en 2024 de las 600 cotizadas pertenecientes al índice Euro Stoxx 600.

A pesar de la atención que han recibido las energías renovables en los últimos años, la industria de las turbinas eólicas ha tenido que capear años complicados. Las interrupciones en las cadenas de suministro y el súbito encarecimiento de las materias primas, unidas a la subida de los tipos de interés, pusieron en entredicho la capacidad de estas empresas para satisfacer, sin entrar en pérdidas, los contratos firmados años antes, cuando las condiciones eran más benignas y la competencia por ganar negocio llevó al sector a operar con márgenes muy estrechos.

A Siemens Gamesa el escenario se le nubló más aún después de que sus plataformas eólicas de última generación 4.X y 5.X presentaran fallos en el funcionamiento de los motores. La entidad calculaba que el fracaso de sus hélices le costaría cerca de 11.000 millones. El primer remedio propuesto fue un ajuste en la plantilla, que, según la empresa, tendrá un impacto en al menos 4.100 puestos en todo el mundo. En España, el recorte afectará a cerca del 9% de la plantilla, unos 430 empleados. La crisis también se llevó por delante al cuarto consejero delegado en cuatro años, Jochen Eickholt, quien no fue capaz de sellar las últimas juntas de la fusión –ocurrida en 2017– entre Siemens y la firma vasca Gamesa.

La compañía ha tenido tiempo para llevar al taller los aerogeneradores que presentaron defectos en los últimos años y ha anunciado que reintroducirá gradualmente en el mercado versiones revisadas de los modelos 4.X y 5.X, concentrándose en geografías con un marco regulatorio estable. "Esto elimina la necesidad de un costoso rediseño completo, como antes se temía", reza un comunicado.



Los analistas de Deutsche Bank destacan la demanda generada por la IA

La compañía reintroducirá gradualmente sus modelos 4.X y 5.X

Según los analistas de Deutsche Bank, el plato fuerte para el crecimiento es la progresiva demanda de energía, empujada, en gran parte, por la proliferación de centros de datos en la región en los próximos años. Los expertos coinciden en que la firma energética tiene margen para crecer ante la ascendente popularidad de las aplicaciones basadas en IA –que beben de este tipo de instalaciones– y que se han sumado a la demanda de la electrificación de edificios, industrias y automóviles.

Los analistas de Deutsche Bank se apoyan en los datos de la Agencia Internacional de la Energía (AIE), que dibujan un futuro prometedor para el sector de las renovables. Según esta agencia, más de un tercio del crecimiento de la demanda de energía en EE UU y casi el 20% en la UE provendrá de centros de datos durante los próximos dos años.

El interés de Brookfield por la energética Neoen ilumina a las renovables en Bolsa

LUIS ENRIQUE VELASCO
MADRID

Las compañías de energías limpias vuelven a despertar el interés de los inversores tras el fuerte castigo bursátil recibido meses atrás ante la caída de los precios energéticos. El interés de Brookfield por hacerse con una participación mayoritaria de la francesa Neoen ha animado la cotización del sector. El fondo canadiense ofrece 39,85 euros por acción y aspira a hacerse con el 53,5% del capital de la firma gala. La oferta supone una prima del 26,9% sobre el último precio de cierre de Neoen en la Bolsa de París. Sin embargo, Brookfield no pretende detenerse ahí; su plan es adquirir la totalidad de la compañía a través de una oferta pública de compra (opa) posteriormente.

"El plan de Brookfield es utilizar su capital para acelerar el crecimiento de Neoen y así satisfacer la creciente demanda que seguimos viendo de energía verde", apuntó Connor Teskey, director ejecutivo de energía y transición del fondo canadiense. Para llevar a buen puerto la operación, este ha entablado conversaciones con el holding Impala, propiedad del empresario francés Jacques Veyrat, presidente del consejo de administración de Fnac, que controla el 42% de la empresa, así como con otros accionistas como el fondo de participaciones estratégicas de Isalt, Cartusiai y el empresario Xavier Barbaro. Entre todos ostentan un 53,32% del capital.

Tras conocerse los planes del fondo canadiense, se dispararon las cotizaciones de las empresas del sector, penalizadas en los últimos tiempos por la subida de los tipos de interés –que ha encarecido su financiación–, los problemas en la cadena de suministro y la fuerte caída del precio de la energía en los últimos meses.

Así, los títulos de la francesa Voltalia se dispararon ayer un 18,2%, mientras que los de la noruega Scatec avanzaron un 10,6%. Más moderadas fueron las alzas de Solaria (6,7%), Orsted (5,1%), ERG (6,8%), Acciona (5,1%), Acciona Energía (4,9%) y EDPR (3,3%). Tras el anuncio, las acciones de Neoen fueron suspendidas en la Bolsa de París. En los últimos 12 meses, sus títulos han avanzado un 11%, lo que le otorga una capitalización cercana a los 4.800 millones de euros.

Si el acuerdo tiene éxito, sería una de las mayores operaciones corporativas en Europa este año.

La operación de Brookfield llega poco después de que el fondo de capital riesgo KKR lanzara una opa por el productor alemán de energía renovable Encavis, que valora a la empresa en 2.600 millones. Energy Capital, a su vez, acaba de presentar una oferta por Atlantica Sustainable Infrastructure, la antigua filial de Abengoa, por 2.400 millones.

Lealtad, 1 / Nuño Rodrigo

Lo que una pizza con pegamento nos dice sobre la IA y el futuro de casi todo

Pese al impacto de que una máquina escriba, los modelos de lenguaje son, por su propio diseño, susceptibles al error, lo que condiciona su aplicación

La desbocada subida en Bolsa de Nvidia (paralela a sus resultados y a su cartera de pedidos) y los miedos a un futuro distópico son dos de los frutos que nos han dejado 18 meses de popularización de la IA generativa. El impacto de un puñado de imágenes, textos y vídeos creados por máquinas ha dado la vuelta a las previsiones sobre prácticamente todo: la economía, el empleo, la geopolítica, las relaciones y la sociedad en general.

La IA generativa es impactante en sus respuestas, pero también en sus errores. En uno de los más comentados, Google Search da una original solución a un usuario quejoso porque el queso no se adhiere a la masa de la pizza: usar pegamento.

Los errores en los modelos de lenguaje son moneda común. Este sería uno más de no ser por la aparente "fuente" de información que usó el aprendizaje automático: un comentario de hace 11 años en un foro de Reddit, obra del usuario *fucksmith*, que con similares palabras que Google Search aconsejaba, también, una precisa proporción de 1/8 de pegamento en la salsa, amén de detallar la conveniencia de que no fuese tóxico.

Preguntado por este asunto, Sundar Pichai, en una entrevista con *The Verge*, respondió que "las alucinaciones [como se denomina en la jerga a estos errores] siguen siendo un problema sin resolver. En cierto modo, es una característica inherente; es lo que hace que estos modelos sean muy creativos (...). Pero los LLM (*large language models*) no son necesariamente el mejor enfoque para llegar siempre a la factualidad".

En el mismo hilo de Reddit donde *fucksmith* aconsejaba usar pegamento, otro usuario apuntaba la menos extrema solución de utilizar menos cantidad de salsa. No podemos saber por qué la IA eligió ese foro, y dentro de él, el comentario de *fucksmith* (y ese foro). Tampoco la propia IA sería capaz de explicarlo. Los sistemas de aprendizaje automático analizan cantidades masivas de datos, y cuantos más tenga, más aprenderá. Pero, como indica el caso de la pizza, *qué* aprenderá depende de con qué datos se alimente. Los modelos actuales impresionan por su capacidad para emular el lenguaje, pero de momento no piensan.

Quizá estas dos características explican la eclosión de los modelos de lenguaje: se necesita mucho dinero para desarrollar y entrenar la inteligencia artificial, y estamos aún empezando, pero el potencial es abismal. El lanzamiento de ChatGPT fue la espoleta de una carrera de múltiples competidores y, como muestran los números de Nvidia, quien quiera inteligencia artificial (o, mejor dicho, quien la quiera antes que sus rivales) tiene que pagar una fortuna en capacidad de procesamiento. Según Bernstein, las inversiones de capital de Amazon, Meta, Google y Microsoft superarán los 200.000 millones de dólares este año. Y una receta óptima para recaudar fondos es mostrar en público el potencial de la tecnología.



Sam Altman, creador de ChatGPT. AP

Queda encontrar el retorno de esta inversión. Es un mantra habitual, y fundamentado por la experiencia, que los efectos de los avances tecnológicos se suelen sobrevalorar en el corto plazo e infravalorar en el largo plazo. Si algo une a los compradores de dispositivos de Nvidia con los compradores de acciones es que ni los unos ni los otros saben exactamente qué están comprando ni por qué lo necesitan, pero ambos están seguros de que deben hacerlo.

"A pesar de las importantes oportunidades que ofrece, la adopción generalizada de IA generativa sigue estando a años vista. Los primeros entusiastas han pasado la antorcha a los innovadores, pero el mercado general tiene serias barreras que superar para capitalizar realmente la oportunidad que presenta", explica un informe de JP Morgan citado por *Financial Times*, "no es inteligencia general artificial, indistinguible de la humana. No puede programar perfectamente ni configurar en absoluto la arquitectura informática de una empresa".

> **Para el economista Daron Acemoglu, los beneficios de la IA no cristalizarán si los modelos no se reorientan para dar datos fiables**

Similar punto de vista adopta Daron Acemoglu. En un artículo de investigación recién publicado, el economista ha enfriado las previsiones de crecimiento derivadas de la inteligencia artificial, partiendo de la base de que los efectos macro de la IA se pueden estimar a partir de sobre qué tareas y con qué mejoras de eficiencia o ahorros de costes puede aplicarse esta tecnología. Según sus cálculos, el impulso sobre el PIB en 10 años será de entre el 0,93% y el 1,16%. Unas cifras alejadas de las optimistas previsiones de, por ejemplo, Goldman Sachs (7% de alza del PIB en 10 años).

Acemoglu matiza sus propios cálculos porque la evidencia de uso de la IA se ha limitado a tareas sencillas, cuando los mayores impactos futuros vendrán de tareas complicadas "donde hay factores codependientes afectando a la toma de decisiones y no hay medidas objetivas del resultado a partir de las que aprender". Y aporta otro ángulo interesante: algunas de las tareas que puede desarrollar la IA pueden tener un valor social negativo (como la difusión de noticias falsas), por lo que la IA podría, además de añadir, restar crecimiento.

"La IA generativa, que es una tecnología prometedora, puede aportar beneficios mucho mayores, pero estos seguirán siendo difíciles de alcanzar a menos que se produzca una reorientación fundamental de la industria", concluye, "para centrarse en información fiable que pueda aumentar la productividad marginal de diferentes tipos de trabajadores, en lugar de dar prioridad al desarrollo de herramientas conversacionales generales similares a las humanas".

El economista se muestra, también, un tanto escéptico sobre los cambios en el mercado de trabajo. Y es posible que tenga razón; cuando se inventó la hoja de cálculo, muchos pensaron que los trabajos de oficina desaparecerían, y similares temores acompañaron el despliegue de internet en los años 90 y primeros 2000.

Pero no fue así; de hecho los grandes cambios tecnológicos no suelen destruir empleos cualificados, más bien al contrario. En el último cuarto de siglo se han destruido empleos fruto de la tecnología, pero también se han creado nuevos trabajos o han crecido otros. Contraintuitivamente, a medida que las máquinas han ocupado un papel más importante en la economía, se han creado empleos en ocupaciones que exigen contacto humano. La fórmula en la que la IA desembarque en las empresas determinará, igualmente, los efectos laborales y sociales de esta tecnología. Y quiénes serán ganadores o perdedores.

Ibex 35

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Acciona	**120,9**	5,9	**5,13**	121,2	116,4	145.882	17.446.597,7	**6.632,2**	4,51	04/07/2023	**3,73**	165,05	99,86	-13,73	**ANA**
Acciona Energía	**21,48**	1	**4,88**	21,56	20,48	902.844	19.247.333,9	**7.072,3**	0,7	13/06/2023	**3,26**	32,92	18,49	-27,07	**ANE**
Acerinox	**10,05**	0,01	**0,1**	10,07	9,9	558.834	5.592.849,33	**2.505,8**	0,31	17/07/2024	**3,08**	10,81	8,67	-5,77	**ACX**
ACS	**41,06**	0,18	**0,44**	41,68	40,46	411.809	16.944.593,28	**11.154,5**	0,46	19/01/2024	**0,12**	41,74	29,05	1,79	**ACS**
Aena	**179,7**	2,7	**1,53**	180,3	176,1	120.713	21.673.194,6	**26.955**	7,66	03/05/2024	**4,26**	183,1	131,5	7,86	**AENA**
Amadeus	**65,98**	1,96	**3,06**	66,18	63,76	727.699	47.811.514,56	**29.723,9**	0,44	16/01/2024	**0,67**	70,22	52,56	-1,33	**AMS**
ArcelorMittal	**23,91**	0,72	**3,1**	23,96	23,03	401.380	9.494.659,36	**20.390,7**	0,23	16/05/2024	**1,7**	26,94	19,92	-9,64	**MTS**
Banco Sabadell	**1,94**	0,038	**2**	1,94	1,905	22.215.393	42.881.443,7	**10.554**	0,03	16/04/2024	**1,55**	1,97	0,92	70,89	**SAB**
Banco Santander	**4,788**	0,099	**2,11**	4,797	4,671	19.945.663	95.175.750,97	**75.772,9**	0,1	29/04/2024	**2,93**	4,93	3,01	24,06	**SAN**
Bankinter	**8,138**	0,218	**2,75**	8,16	7,9	2.196.554	17.829.852,86	**7.315**	0,11	26/03/2024	**8,9**	8,16	5,34	36,65	**BKT**
BBVA	**9,97**	0,204	**2,09**	9,986	9,74	14.559.278	144.454.866,57	**58.204,3**	0,39	08/04/2024	**5,52**	11,28	6,06	18,72	**BBVA**
CaixaBank	**5,254**	0,118	**2,3**	5,258	5,118	9.265.905	48.469.700,96	**38.736,3**	0,39	28/03/2024	**4,39**	5,26	3,42	37,84	**CABK**
Cellnex Telecom	**33,88**	0,74	**2,23**	34,34	33,02	1.088.067	36.895.780,75	**23.935,4**	0,04	21/11/2023	**0,17**	38,82	26,02	-7,07	**CLNX**
Colonial	**6,235**	0,165	**2,72**	6,25	6,01	902.688	5.597.148,85	**3.364,5**	0,01	04/07/2023	**4,01**	6,71	4,81	-7,33	**COL**
Enagás	**14,03**	0,23	**1,67**	14,03	13,77	1.262.953	17.617.428,75	**3.675,7**	0,7	02/07/2024	**12,4**	18,55	12,92	-9,6	**ENG**
Endesa	**18,13**	0,115	**0,64**	18,245	17,955	1.219.268	22.107.600,03	**19.195,2**	0,5	27/06/2024	**14,26**	21,51	15,85	-2,41	**ELE**
Ferrovial	**36,32**	0,22	**0,61**	36,5	35,92	591.577	21.489.847,98	**26.901,8**	0,29	20/05/2024	**1,18**	37,52	27,25	9,33	**FER**
Fluidra	**22,96**	-0,16	**-0,69**	23,04	22,68	348.658	7.990.577,74	**4.411,3**	0,35	29/11/2024	**1,52**	24,42	15,32	22,65	**FDR**
Grifols	**9,194**	0,188	**2,09**	9,21	8,908	1.389.711	12.696.925,89	**3.917,8**	0,36	03/06/2021	**-**	15,92	6,36	-41,73	**GRF**
IAG	**2,007**	0,021	**1,03**	2,02	1,982	8.189.340	16.418.764,7	**9.977,8**	0,15	28/11/2019	**-**	2,18	1,58	11,54	**IAG**
Iberdrola	**12,08**	0,155	**1,3**	12,09	11,905	6.328.531	76.309.590,22	**77.593,5**	0,2	09/01/2024	**3,8**	12,43	9,88	0,46	**IBE**
Inditex	**44,36**	0,78	**1,79**	44,47	43,56	1.442.052	63.831.354,95	**138.254,7**	0,77	31/10/2024	**2,71**	47,02	31,07	10,52	**ITX**
Indra Sistemas	**21,24**	0,5	**2,41**	21,28	20,6	516.463	10.889.211,72	**3.752,1**	0,25	10/07/2023	**1,18**	21,28	11,08	48,14	**IDR**
Logista	**26,46**	0,16	**0,61**	26,48	26,18	119.873	3.163.849,64	**3.512,6**	1,36	27/02/2024	**6,99**	27,72	22,3	7,43	**LOG**
Mapfre	**2,214**	0,024	**1,1**	2,224	2,18	2.214.312	4.900.418,87	**6.818,1**	0,09	22/05/2024	**6,57**	2,39	1,76	12,71	**MAP**
Meliá Hotels	**7,87**	0,22	**2,88**	7,89	7,625	364.979	2.848.633,38	**1.734,5**	0,18	05/07/2019	**-**	7,95	5,07	28,36	**MEL**
Merlin Prop.	**10,92**	0,34	**3,21**	10,98	10,56	703.641	7.646.732,85	**5.129,9**	0,24	17/05/2024	**4,05**	11,24	7,46	5,17	**MRL**
Naturgy	**24,64**	0,28	**1,15**	24,64	24,32	611.445	14.983.051,74	**23.891,3**	0,4	05/04/2024	**4,06**	28,44	19,51	-9,78	**NTGY**
Redeia	**16,49**	0,28	**1,73**	16,5	16,19	873.836	14.366.924,55	**8.922,4**	0,27	03/01/2024	**6,06**	16,87	14,36	8,72	**RED**
Repsol	**14,85**	-0,2	**-1,33**	14,985	14,8	4.134.536	61.486.230,54	**18.078,3**	0,4	04/07/2024	**6,06**	16,22	12,48	11,9	**REP**
Rovi	**88**	-0,1	**-0,11**	88,95	88	39.694	3.502.624,4	**4.753,4**	1,29	03/07/2023	**1,47**	94,8	37,96	46,35	**ROVI**
Sacyr	**3,396**	0,024	**0,71**	3,418	3,36	2.375.270	8.069.743,56	**2.588,7**	0,06	12/01/2024	**-**	3,77	2,6	7,87	**SCYR**
Solaria	**11,78**	0,74	**6,7**	11,83	11,3	1.778.690	20.792.151,67	**1.471,9**	-	03/10/2011	**-**	18,92	9,29	-40,68	**SLR**
Telefónica	**4,26**	0,078	**1,87**	4,266	4,18	10.871.165	46.172.528,02	**24.154,9**	0,15	17/12/2024	**7,04**	4,31	3,49	18,34	**TEF**
Unicaja Banco	**1,337**	0,022	**1,67**	1,337	1,305	8.975.238	11.940.368,65	**3.549,5**	0,05	17/04/2024	**3,72**	1,36	0,83	47,75	**UNI**

Mercado continuo

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Adolfo Dominguez	5,14	0	0,00	5,2	5,14	1.350	6.963	47,68	-	-	0,00	6,85	4,26	2,80	ADZ
Aedas Homes	20,75	0,75	3,75	21,1	20,15	82.256	1.701.956	906,78	1,82	-	1,34	21,10	12,551	13,89	AEDAS
Airbus	159,38	2,32	1,48	159,86	156,1	1.748	278.101	126.274,17	1,80	-	-	173,92	119,8547	14,26	AIR
Airtificial Intelligence	0,1314	0	0,00	0,1328	0,13	1.329.232	174.364	175,23	0,01	-	0,00	0,18	0,077	1,86	AI
Alantra	9,32	0,3	3,33	9,32	9,02	12.642	116.074	360,04	0,06	-	0,65	10,75	7,8	10,43	ALNT
Almirall	9,77	0,085	0,88	9,815	9,67	90.507	882.511	2.146,29	0,15	-	0,15	10,08	7,16	15,96	ALM
Amper	0,1162	0,0038	3,38	0,117	0,111	2.835.060	324.680	173,91	-	-	-	0,13	0,0665	39,00	AMP
AmRest	6	0	0,00	6	6	0		1.317,33	-	-	-	6,83	4,795	-2,76	EAT
Aperam	26,16	-0,12	-0,46	26,44	25,9	2.316	60.447	2.041,44	0,50	-	-	33,87	24,24	-20,68	APAM
Applus	12,74	0,02	0,16	12,74	12,72	2.155.204	27.415.380	1.644,40	-	-	0,00	12,86	8,81	27,40	APPS
Arima	8,32	0,02	0,24	8,34	8,32	15.097	125.607	236,53	-	-	0,00	9,50	5,85	31,02	ARM
Atresmedia	5,25	0,07	1,35	5,25	5,16	228.811	1.193.371	1.185,10	0,19	-	0,34	5,25	3,376	46,08	A3M
Atrys Health	3,84	0,13	3,50	3,87	3,72	62.575	237.290	291,89	-	-	0,00	5,90	2,77	4,63	ATRY
Audax	1,934	0,034	1,79	1,95	1,888	303.684	585.089	851,52	0,02	-	0,00	1,98	1,07	48,77	ADX
Azkoyen	6,54	0,04	0,62	6,56	6,38	13.692	88.760	159,90	0,15	-	-	6,78	5,54	2,83	AZK
Berkeley Energia	0,252	-0,009	-3,45	0,2685	0,2435	5.852.501	1.495.585	112,34	-	-	-	0,48	0,1612	44,16	BKY
Bodegas Riojanas	4,2	0	0,00	4,2	4,2	4.560	19.152	21,24	0,08	-	0,08	5,20	3,96	-9,09	RIO
Borges	2,78	0	0,00	2,78	2,78	0		64,33	0,01	-	0,00	3,02	2,34	7,75	BAIN
CAF	33,6	0,3	0,90	33,75	33,25	21.293	714.434	1.151,83	0,90	-	-	34,65	27,05	3,07	CAF
CAM	1,34	0	0,00	1,34	1,34	0		67,00	-	-	-	1,34	1,34	0,00	CAM
Catalana Occidente	38,05	0,65	1,74	38,15	37,2	51.099	1.923.889	4.566,00	0,44	-	1,12	39,30	27,5	23,14	GCO
Cevasa	6	0	0,00	6	6	0		139,52	0,18	-	-	6,85	5,6	0,00	CEV
CIE Automotive	28	0,4	1,45	28,25	27,15	70.106	1.957.352	3.354,61	-	-	-	29,24	23,7	8,86	CIE
Cleop	1,15	0	0,00	1,15	1,15	0		11,32	0,06	-	0,00	1,15	1,15	0,00	CLEO
Clinica Baviera	29,2	0	0,00	29,2	29	3.981	116.014	476,18	1,27	-	0,80	29,30	17,3	26,96	CBAV
Coca-Cola EP	66	-0,9	-1,35	66,2	65,5	617	40.736	30.383,42	0,74	-	-	70,00	53	9,27	CCEP
Corp. Fin. Alba	51,5	0	0,00	52,4	51,4	958	49.452	3.105,72	0,78	-	0,96	53,00	45,25	7,29	ALB
Deoleo	0,23	-0,006	-2,54	0,237	0,23	403.697	93.893	115,00	-	-	0,00	0,29	0,1908	0,88	OLE
DESA	13,4	0	0,00	13,4	13,4	0	*	23,96	0,23	-	0,68	15,30	10,8	11,67	DESA
Dia	0,0137	0	0,00	0,0138	0,0136	11.560.336	158.065	795,50	-	-	0,00	0,02	0,0115	16,10	DIA
Dominion	3,56	0,015	0,42	3,57	3,535	48.474	172.335	538,06	0,08	-	0,08	4,28	2,98	5,95	DOM
Duro Felguera	0,608	-0,002	-0,33	0,61	0,593	104.541	62.671	130,83	0,11	-	0,00	0,76	0,52	-6,75	MDF
Ebro Foods	16,04	0,02	0,12	16,08	16	23.561	377.810	2.468,00	0,18	-	0,57	17,00	14,36	3,35	EBRO
Ecoener	3,89	0,07	1,83	3,89	3,8	3.831	14.769	221,53	-	-	0,00	5,30	3,05	-8,25	ENER
eDreams Odigeo	6,91	0,11	1,62	7	6,82	200.537	1.387.804	881,75	-	-	0,00	7,73	5,13	-9,91	EDR
Elecnor	20,75	0,25	1,22	20,85	20,45	29.798	615.306	1.805,25	0,32	-	0,37	21,45	11,75	6,14	ENO
Ence	3,398	-0,002	-0,06	3,412	3,382	330.763	1.123.684	836,83	0,23	-	-	3,63	2,622	19,99	ENC
Ercros	3,505	0,005	0,14	3,51	3,49	69.774	243.986	320,48	0,08	-	0,06	3,60	2,26	32,77	ECR
Faes Farma	3,785	0,055	1,47	3,795	3,725	266.985	1.007.976	1.196,91	0,09	-	0,13	3,80	2,865	19,78	FAE
FCC	14,98	0,28	1,90	15,04	14,78	24.906	372.434	6.532,88	0,53	-	-	15,40	8,9	2,88	FCC
GAMP	1,38	0,03	2,22	1,4	1,35	15.820	21.759	130,56	-	-	0,00	1,55	1,18	16,95	GAM
Gestamp Autom.	2,85	0,02	0,71	2,87	2,825	331.486	944.027	1.640,22	0,06	-	0,14	4,64	2,72	-18,76	GEST
Grenergy Renov.	29,85	2,7	9,94	30,3	27,45	127.275	3.746.111	913,77	-	-	0,00	34,78	18,2	-12,82	GRE
Grifols B	6,535	0,095	1,48	6,535	6,35	72.463	470.323	5.626,25	0,30	-	-	10,98	4,84	-38,06	GRF/P
Grupo Ezentis	0,21	0,002	0,96	0,212	0,204	4.687.490		97,36	-	-	0,00	0,25	0,0894	134,90	EZE
Grupo San José	4,55	-0,04	-0,87	4,61	4,41	40.938	184.957	295,87	0,12	-	-	4,83	3,4	31,50	GSJ
Iberpapel	19,45	-0,05	-0,26	19,6	19,2	4.398	85.209	209,08	0,41	-	0,50	20,00	14,85	8,06	IBG
Inmobiliaria del Sur	8,5	0	0,00	8,5	8,5	0		158,69	0,12	-	-	8,50	6,2489	21,43	ISUR
Innovative Ecosystem	0,565	0	0,00	0,565	0,565	0		32,59	0,47	-	0,00	0,57	0,564	0,18	ISE

Mercado continuo

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Lar España	6,96	0,1	1,46	6,96	6,81	52.402	363.277	582,50	0,60	-	0,60	7,64	4,8517	13,95	LRE
Libertas 7	1,58	0,08	5,33	1,58	1,58	10.000	15.800	34,62	0,02	-	-	1,79	0,875	54,90	LIB
Línea Directa	1,136	0,006	0,53	1,138	1,116	553.410	626.741	1.236,44	0,00	-	-	1,14	0,799	33,49	LDA
Lingotes Especiales	7,12	-0,02	-0,28	7,2	6,72	8.103		71,20	0,32	-	0,32	8,76	6,04	16,34	LGT
Metrovacesa	8,58	-0,08	-0,92	8,72	8,56	35.069	302.068	1.301,38	0,36	-	0,66	9,60	6,3117	10,17	MVC
MFE-Media	3,072	-0,034	-1,09	3,072	3,072	3.000		1.987,69	0,25	-	-	3,39	1,6542	31,68	MFEA
Miquel y Costas	13,15	0,3	2,33	13,15	12,8	28.630	371.432	526,00	-	-	-	13,25	10,1	11,63	MCM
Montebalito	1,4	0	0,00	1,4	1,4	0		44,80	0,06	-	0,00	1,53	1,17	-4,11	MTB
Naturhouse	1,665	0,03	1,83	1,665	1,635	1.840	3.040	99,90	0,04	-	0,08	1,93	1,55	2,78	NTH
Neinor Homes	11,46	0,18	1,60	11,5	11,3	44.947	513.239	859,14	0,50	-	1,28	11,50	7,5182	13,88	HOME
Nextil	0,311	0	0,00	0,319	0,31	150.930	47.169	107,13	-	-	0,00	0,64	0,28	-18,16	NXT
NH Hotels	4,32	0,005	0,12	4,39	4,3	33.262	144.705	1.882,42	0,12	-	0,00	4,84	3,795	3,10	NHH
Nicolás Correa	6,78	0,18	2,73	6,78	6,6	1.505	10.167	83,51	0,22	-	0,22	7,36	5,35	4,31	NEA
Nyesa	0,0044	0	0,00	0,0046	0,0042	4.784.170	20.443	4,38	0,10	-	0,00	0,01	0,004	-8,33	NYE
OHLA	0,43	0,0144	3,46	0,435	0,415	5.443.401	2.331.238	254,18	-	-	0,00	0,52	0,3126	-4,36	OHLA
Oryzon Genomics	2,02	0,108	5,65	2,025	1,924	431.202	858.497	128,29	-	-	0,00	2,39	1,552	6,99	ORY
Pescanova	0,403	0,01	2,54	0,403	0,393	42.448	16.962	11,58	0,40	-	0,00	0,57	0,195	96,59	PVA
PharmaMar	37,24	1,36	3,79	37,46	35,5	46.358	1.702.903	683,54	0,65	-	0,65	43,92	26,16	-9,35	PHM
Prim	10,2	0,05	0,49	10,3	10,1	1.625	16.577	173,77	0,09	-	0,22	12,05	9,5	-2,39	PRM
PRISA	0,382	0,011	2,96	0,382	0,37	65.114	24.617	414,99	-	-	0,00	0,41	0,27	31,72	PRS
Prosegur	1,78	0,008	0,45	1,78	1,75	166.520	294.941	970,15	0,12	-	0,05	1,92	1,35	1,14	PSG
Prosegur Cash	0,51	0	0,00	0,51	0,506	566.724	288.576	757,31	0,01	-	0,03	0,67	0,4525	-5,03	CASH
Puig Brands	26,1	-0,16	-0,61	26,4	26,02	110.707	2.897.437	14.829,68	-	-	0,32	26,88	24	-	PUIG
Realia	0,998	0,002	0,20	1,025	0,994	30.951	31.639	818,63	0,04	-	-	1,11	0,99	-5,85	RLIA
Reig Jofre	2,87	0,03	1,06	2,87	2,85	14.450	41.427	232,12	0,03	-	0,03	2,99	2,15	27,56	RJF
Renta 4 Banco	10,4	0	0,00	10,4	10,2	28.618	297.606	423,21	0,10	-	0,28	10,60	9,9	1,96	R4
Renta Corporación	0,874	0,004	0,46	0,894	0,872	10.309	9.210	28,74	0,06	-	0,00	1,31	0,746	9,25	REN
Soltec	2,295	0,08	3,61	2,37	2,205	438.013	1.007.634	209,73	-	-	0,00	4,48	2,015	-33,32	SOL
Squirrel	1,66	0,04	2,47	1,665	1,66	7.769	12.933	150,51	-	-	0,00	2,40	1,29	11,41	SQRL
Talgo	4,435	0	0,00	4,445	4,43	62.370	276.537	549,32	0,08	-	0,08	4,80	3,1	1,03	TLGO
Técnicas Reunidas	12,6	-0,03	-0,24	12,91	12,51	264.347	3.349.443	1.011,80	-	-	0,00	13,10	6,99	50,90	TRE
Tubacex	3,325	0,045	1,37	3,325	3,25	660.832	2.184.408	420,78	0,05	-	0,00	3,69	2,475	-5,00	TUB
Tubos Reunidos	0,753	-0,015	-1,95	0,803	0,738	2.942.855	2.251.435	131,53	0,01	-	0,00	0,91	0,503	16,74	TRG
Urbas	0,0037	-0,0001	-2,63	0,0039	0,0036	125.225.635	465.905	168,08	-	-	0,00	0,01	0,0032	-13,95	UBS
Vidrala	110,8	1,2	1,09	111	109,4	14.920	1.648.379	3.574,75	0,31	-	1,02	112,60	68,9	18,12	VID
Viscofan	59,7	0,6	1,02	60,2	59,1	35.885	2.140.550	2.850,26	1,29	-	2,99	64,90	51,6	11,38	VIS

Euro Stoxx

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Fecha
AB InBev	57,62	-0,04	-0,07	58,16	57,54	959.288	55.381.600	116.348,72	0,82	03/05/2022
Adidas	231,5	4,40	1,94	232	227,7	438.957	101.212.300	41.670,00	0,70	12/05/2023
Adyen	1192,6	17,60	1,50	1200,4	1162	45.560	54.066.430	37.026,08	-	
Ahold Delhaize	28,64	0,03	0,10	28,67	28,48	1.417.815	40.571.530	27.039,12	0,61	14/04/2023
Air Liquide	180,42	1,26	0,70	180,7	179,16	443.210	79.889.540	94.570,18	3,20	15/05/2023
Airbus	159,1	2,36	1,51	160,06	156	720.517	114.564.200	126.052,33	1,80	25/04/2023
Allianz	265,7	1,80	0,68	265,8	263,8	498.281	132.163.400	104.079,73	13,80	05/05/2023
ASML	881	-7,50	-0,84	889,7	877,9	277.618	244.869.200	352.034,01	1,75	28/04/2023
Axa	33,08	0,04	0,12	33,24	32,88	2.869.972	94.913.860	75.124,50	1,98	08/05/2023
Banco Santander	4,788	0,10	2,11	4,7965	4,671	22.511.742	107.179.800	75.772,87	0,08	27/04/2023
BASF	48,08	0,84	1,78	48,085	47,175	1.877.818	89.760.070	42.912,47	3,40	28/04/2023
Bayer	28,055	1,13	4,20	28,175	26,915	3.871.814	107.706.100	27.561,91	0,11	02/05/2023
BBVA	9,97	0,20	2,09	9,986	9,74	17.190.278	170.080.700	58.204,27	0,32	03/04/2023
BMW	92,6	0,78	0,85	93,06	91,32	600.967	55.572.660	58.885,86	6,00	12/05/2023
BNP Paribas SA	67,79	0,86	1,28	67,79	66,38	1.654.206	111.719.800	76.657,66	4,60	22/05/2023
Cie de Saint-Gobain	81,04	0,26	0,32	81,26	80,38	882.247	71.331.350	41.042,95	2,10	16/03/2023
Danone	58,86	0,34	0,58	58,9	58,44	652.970	38.392.280	39.981,29	2,10	09/05/2023
Deutsche Boerse	179,7	1,85	1,04	179,8	177,75	209.271	37.517.720	34.143,00	3,80	17/05/2023
DHL Group	38,39	-0,04	-0,10	38,52	38,11	1.760.384	67.549.530	47.567,49	1,85	09/05/2022
Deutsche Telekom	22,01	0,39	1,80	22,03	21,64	6.517.550	143.032.500	109.751,95	0,77	06/04/2023
Enel	6,62	0,05	0,76	6,633	6,535	15.178.546	100.332.000	67.303,42	0,22	23/07/2023
Eni	14,368	-0,02	-0,13	14,43	14,304	6.410.765	92.079.720	47.191,56	0,25	20/11/2023
Essilor	204,5	1,30	0,64	205,2	203	268.089	54.797.870	92.814,58	3,95	22/05/2023
Ferrari	376,8	2,20	0,59	378,8	372,2	219.298	82.491.860	68.171,63	2,44	25/04/2023
Hermes Inter.	2171	23,00	1,07	2175	2143	40.931	88.630.860	229.191,19	11,50	07/07/2023
Iberdrola	12,08	0,16	1,30	12,09	11,905	8.045.088	96.773.260	77.593,45	0,28	27/04/2023
Inditex	44,36	0,78	1,79	44,47	43,56	1.571.052	69.450.610	138.254,68	0,50	17/02/2023
Infineon	37,085	0,02	0,05	37,345	36,73	1.859.044	68.925.120	48.430,09	0,35	09/01/2023
ING	16,35	0,20	1,23	16,382	16,072	6.029.510	98.328.620	54.010,29	0,76	20/11/2023
Intesa Sanpaolo	3,613	0,08	2,29	3,616	3,5235	78.770.837	282.680.600	66.055,75	0,15	02/05/2023
Kering	320,6	-2,90	-0,90	323,95	319,8	195.743	62.857.890	39.568,70	9,50	26/04/2023
L'Oreal	444,7	4,40	1,00	445,3	440,95	239.776	106.509.700	237.792,42	6,60	25/04/2023
LVMH	734,4	10,20	1,41	734,8	723,7	293.903	215.005.700	367.304,06	7,50	04/05/2023
Mercedes Benz	65,93	0,46	0,70	66,07	65,14	3.371.431	221.792.700	68.962,78	5,30	08/05/2023
Munich Re	454,6	-2,60	-0,57	458,7	451,8	213.339	97.063.970	60.807,43	15,00	29/01/2024
Nokia	3,5585	0,09	2,55	3,5725	3,467	9.986.850	35.428.750	19.975,63	0,03	
Nordea	11,23	0,08	0,67	11,255	11,095	2.921.217	32.766.240	39.367,75	0,92	25/11/2022
Pernod Ricard	137	1,15	0,85	137,55	134,85	341.594	46.708.360	35.021,55	2,35	27/10/2021
Prosus	34,175	0,31	0,92	34,175	33,19	2.546.956	86.073.880	88.127,32	0,07	31/05/2022
Safran	213,8	1,20	0,56	215	212,1	462.018	98.830.560	91.348,30	2,20	06/05/2022
Sanofi	88,57	0,86	0,98	88,57	87,89	850.720	75.244.460	112.161,73	3,76	12/05/2023
SAP	168,58	-7,24	-4,12	171,7	168,2	2.404.444	408.088.900	207.101,24	2,20	17/05/2022
Schneider Elec.	228,65	1,30	0,57	228,9	225,85	596.240	136.116.600	130.978,92	3,50	10/02/2023
Siemens	176,12	0,38	0,22	176,64	174,6	757.535	133.181.100	140.896,00	4,70	24/04/2023
Stellantis	20,475	0,15	0,71	20,675	20,15	7.302.774	149.608.300	64.984,55	1,55	22/03/2023
Total Energies	65,31	-0,32	-0,49	65,58	64,87	3.499.796	228.214.000	155.884,94	0,79	24/04/2023
UniCredit	36,425	0,42	1,17	36,5	35,865	9.419.033	342.417.600	61.260,86	1,80	25/04/2023
Vinci	114,5	1,35	1,19	114,85	112,7	606.094	69.307.620	67.506,59	3,45	19/12/2022
Volkswagen AG	114,5	-6,30	-5,22	115,85	112,2	1.451.042	165.827.200	62.355,82	9,06	02/05/2022
Wolters Kluwer	145,7	-2,65	-1,79	148,7	145,65	396.643	58.029.930	36.208,80	1,36	

Índices de la Bolsa

Índice	Último	Var. %	Var. % año
BOLSA DE ESPAÑA			
Ibex 35	11.338,2	1,73	12,24
Ibex 35 con div	38.663,8	1,73	14,67
Ibex Medium	14.999,4	1,30	10,70
Ibex Small	8.821,4	1,17	11,02
Ibex Top Div.	10.539,2	1,30	20,92
Ibex Growth Mkt.	1.800,4	0,08	2,84
Ibex 35 Banca	869,0	2,15	29,93
Ibex 35 Energía	1.450,6	0,81	1,45
Ibex 35 Constr.	2.031,9	1,26	3,60
Bolsa Madrid	1.123,8	1,69	12,71
BCN Global 100	933,6	1,65	15,35
ZONA EURO			
Euro Stoxx 50	4.982,18	0,38	10,19
Dax (Fráncfort)	18.496,79	0,13	10,42
Cac 40 (París)	7.978,51	0,55	5,77
FTSE MIB (Milán)	34.447,57	0,87	13,50
Aex (Ámsterdam)	905,58	-0,03	15,09
PSI 20 (Lisboa)	6.839,50	0,61	6,93
RESTO EUROPA			
FTSE 100 (Londres)	8.231,05	0,59	6,44
SMI (Zurich)	11.869,90	0,65	6,57
LATINOAMÉRICA (media sesión)			
Bovespa	122.707,28	-0,87	-8,55
S&P Merval	1.613.643,00	2,93	73,57
S&P IPC Mexico	55.221,64	0,02	-3,77
ASIA			
Nikkei 225	38.054,13	-1,30	13,72
Hang Seng	18.230,19	-1,34	6,94
CSI 300	3.594,31	-0,53	4,76
OTROS (media sesión)			
Petróleo Brent ($)	82,42	-1,41	6,98
Petróleo Texas ($)	78,12	-1,40	9,03

Economía

La proporción de jóvenes que ni estudia ni trabaja cae a mínimos en España

Los ninis bajan más de diez puntos desde 2013, hasta el 12,3% ▶ Los expertos relacionan la mejora con la fortaleza del mercado laboral y el descenso del abandono escolar temprano

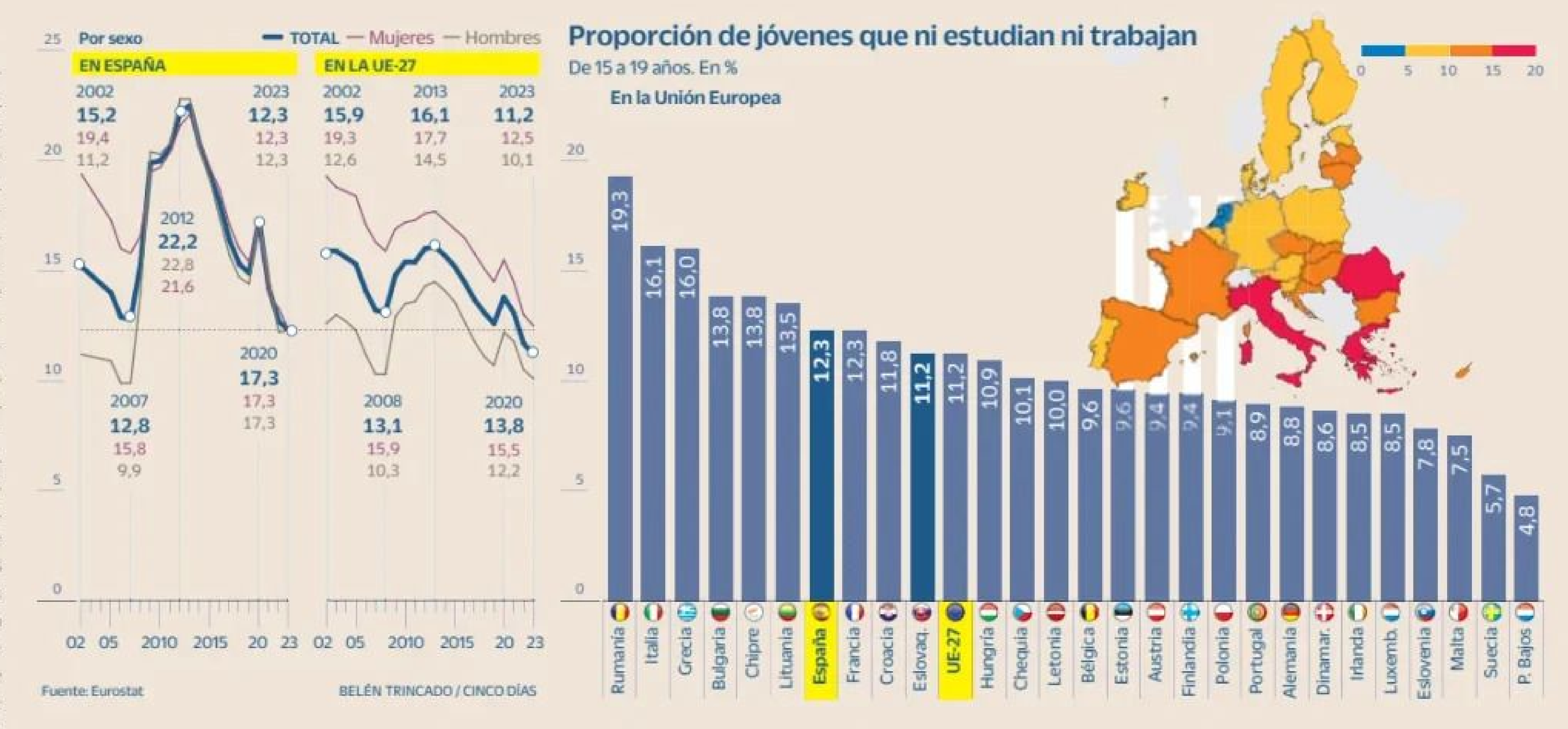
EMILIO SÁNCHEZ HIDALGO
MADRID

La mejora del mercado laboral español no solo se refleja en el récord de empleados y el mínimo en 15 años de parados. Poco a poco ganan fuerza los sectores de mayor valor añadido, la temporalidad se ha desplomado desde la aprobación de la reforma laboral y las mujeres nunca habían supuesto una porción tan alta de la fuerza laboral. En la misma línea, otro registro que mejora año a año es la proporción de jóvenes que ni estudian ni trabajan. En 2023 fueron el 12,3% de las personas de 15 a 29 años, según los datos difundidos por Eurostat. Es un mínimo histórico, cuatro décimas inferior al que ya se alcanzó el año anterior y que también mejora las cifras de la burbuja inmobiliaria. En la última década este registro ha caído más de diez puntos porcentuales.

El dato español (12,3%) es algo superior a la media de la Unión Europea (11,2%), que ha retrocedido cinco décimas respecto a 2022. Ambas variables tocaron techo en el peor momento de la Gran Recesión, cuando España notificaba un 22,5% y la media de los Veintisiete un 16,1%. Han ido cayendo de forma paralela desde entonces, la cifra española con más contundencia por su mayor margen de mejora. La única excepción fue el año de la pandemia, 2020.

La serie histórica de datos laborales españoles esconde algunas de sus mejores cifras en la burbuja del ladrillo. Es el caso de la tasa del paro, que registró un mínimo del 7,93% en el segundo trimestre de 2007, frente al 11,67% del mismo periodo de 2023. Esto no sucede con la proporción de jóvenes que ni estudian ni trabajan: en 2007 eran el 12,8%, cinco décimas más que ahora.

Entonces, la media europea era algo superior a la española, al contrario de lo que sucede ahora.



Pese a la mejora del desempleo en los últimos años, España es el país de la UE con mayor tasa de paro global (el doble que la media comunitaria, 6%) y juvenil (26,5% entre los menores de 25 años, frente al promedio del 14,4%). Pero no marca el peor registro en la proporción de jóvenes que ni estudian ni trabajan: lideran Rumanía (19,3%), Italia (16,1%), Grecia (16%), Bulgaria (13,8%), Chipre (13,8%) y Lituania (13,5%).

El registro español (12,3%) empata con el de Francia, algo que no sucedía desde 2007. Desde entonces el vecino del norte siempre había notificado mejores números que España. Los mejores datos de la UE son los de Malta (7,5%), Suecia (5,7%) y Países Bajos (4,8%).

Visión distorsionada

El secretario confederal de Juventud de CC OO, Adrià Junyent, cree que estas cifras son una prueba más de que "cuando hay trabajo, los jóvenes trabajan". "La gente no elige no hacerlo si puede. Hay una visión distorsionada de la juventud en ese sentido", opina Junyent. "Estos datos", continúa Eduardo Magaldi, portavoz de la organización juvenil de UGT (RUGE), "son resultado inequívoco de una reforma laboral bien hecha, que ha favorecido a las empresas y a los trabajadores. Y a los jóvenes entre ellos".

En esa línea, el sindicalista de UGT destaca que la caída de la temporalidad ha favorecido especialmente a los empleados menores de 30 años: "Eran los que padecían la mayor rotación. Sigue siendo así, pero ha mejorado mucho". Así lo certifican los datos del INE: entre los asalariados de 16 a 29 años hoy tiene un contrato temporal el 33,7%, frente al 55,6% previo a la aprobación de la reforma laboral. En el global de la población trabajadora esta variable ha pasado del 25,6% al 15,7%.

Junyent aborda uno de los temas recurrentes en este debate: la culpabilización sistemática que han sufrido estos jóvenes por la situación en la que se encuentran, con la carga peyorativa que siempre acompaña al nini desde el pinchazo de la burbuja inmobiliaria. "Había ninis en esa época porque no había trabajo y por los recortes en educación. No hubo planes para rescatar a los que dejaron de estudiar para ir a la obra. Y en ese contexto la derecha focalizó la responsabilidad, que es del sistema, individualmente en los jóvenes. Se buscó acusarles de un mal endémico. Es de traca que no encuentres trabajo y te echen la culpa", agrega el sindicalista de CC OO.

La serie de Eurostat muestra a la perfección el fenómeno de los albañiles jóvenes que se fueron al paro: la proporción de hombres de 15 a 29 años que ni estudiaban ni trabajaban pasó del 9,9% en 2007 al 20,4% en 2009. "En los momentos de crisis los primeros empleos que se destruyen son los de los jóvenes, los más baratos al despedir para las empresas. Esto se volvió a ver durante la crisis del coronavirus", recuerda Magaldi.

Esto es una prueba de que "cuando hay trabajo, los jóvenes trabajan", dicen desde CC OO

La reducción de la temporalidad ha favorecido más a los menores de 30 años, según UGT

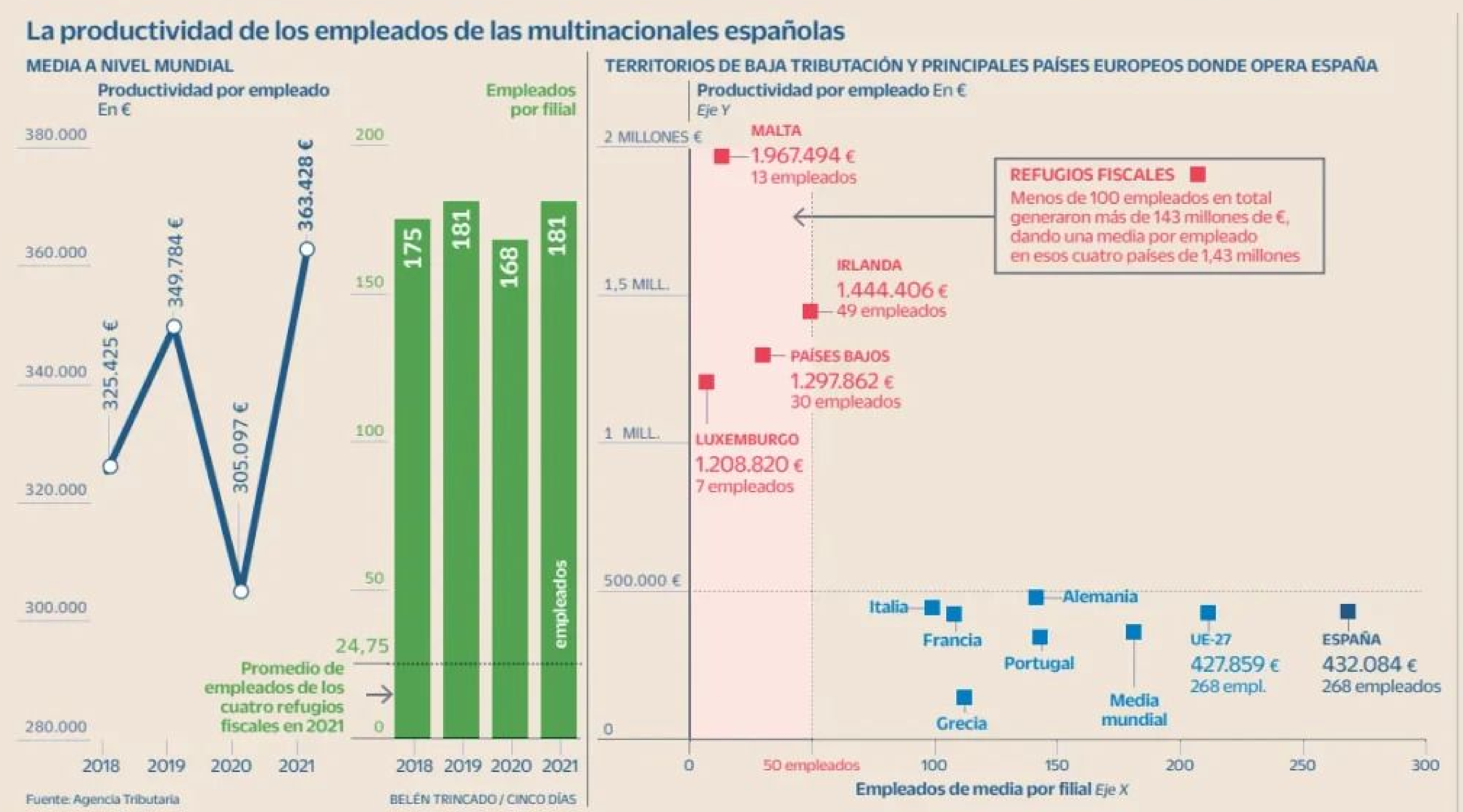
Antes de que explotase la burbuja inmobiliaria había más mujeres que ni trabajaban ni estudiaban (15,8%) que hombres, pero en 2009 ellas ya eran menos (19,5%) que ellos. En 2023 las proporciones estaban empatadas por sexo en el 12,3%. Cabe destacar que respecto a 2022 la variable que mejora es la de mujeres, entonces en el 13,3%. La de hombres empeora ligeramente, con el aumento de una décima respecto al ejercicio anterior. Junyent cree que esta evolución puede estar relacionada con el mejor desempeño académico de las mujeres, como apuntan las estadísticas del Ministerio de Educación año tras año.

Asimismo, los expertos vienen señalando que la mejora global de la tasa de ninis también conecta con la caída del abandono escolar temprano en España, el porcentaje de jóvenes de 18 a 24 años que cuentan, como mucho, con el título de la ESO y no están estudiando. En 2008 alcanzaba un 31,7%, cuando en el conjunto de la UE era del 14%. En 2023 fue del 13,6% en España, en torno a cuatro puntos más que el promedio comunitario.

"La característica esencial que define a la categoría nini es su marcada heterogeneidad", explicaba en un reportaje reciente de este periódico María José Gómez Torres, coautora de un estudio sobre ninis y profesora del departamento de Didáctica y Organización Educativa de la Universidad de Sevilla. "Bajo esta etiqueta se encuentran diferentes grupos de jóvenes con la circunstancia común de encontrarse sin estudiar ni trabajar en el momento de realizarse un sondeo demográfico: aquellos que no desean seguir estudiando, ni quieren trabajar; los que buscan empleo activamente una vez finalizados sus estudios; los que deben dedicarse a cuidar de sus familiares dependientes...".

La fiscalidad agresiva de Irlanda, Países Bajos y Malta dispara su productividad por empleado

Los trabajadores de las multinacionales españolas en estas jurisdicciones generaron hasta 1,9 millones per cápita, frente a los 363.000 euros de media a nivel global



PABLO SEMPERE
MADRID

Los trabajadores más productivos del mundo se encuentran en Malta, Irlanda, Países Bajos y Luxemburgo. Esta afirmación aparentemente categórica no descansa en conceptos como el de la eficacia o la eficiencia, sino en cuestiones puramente tributarias y económicas que convierten a estos territorios de fiscalidad agresiva en los más prósperos del mundo en términos estadísticos. Para muestra, el último *Informe país por país* (*Country by Country Report* o *CbC*, en inglés), publicado por la Agencia Tributaria.

Según los datos, las 123 multinacionales españolas de mayor tamaño, con casi 13.700 filiales repartidas por todo el mundo, registraron en 2021 unos ingresos totales de 902.700 millones de euros. Como cada delegación contaba con una media de 181 empleados, la productividad por trabajador se situó aproximadamente en 363.000 euros. Sin embargo, mientras que en países como España, Francia, Italia o Alemania este indicador rondó los 450.000 euros por asalariado, en los cuatro refugios fiscales de la UE osciló entre los 1,2 millones y los 1,9 millones de euros por persona, las ratios más altas de todo el mundo.

La mayoría de multinacionales españolas utiliza las filiales en estos territorios de baja fiscalidad para mejorar la eficiencia de su arquitectura tributaria, suelen tener poco personal porque no son centros productivos, pero mueven mucho dinero. Esto explica la elevada productividad de las filiales ubicadas en estas jurisdicciones.

Varios expertos consultados explican que tras este fenómeno se encuentra un proceso continuado de desviación de beneficios hacia las filiales situadas en los territorios con una fiscalidad más favorable hacia las empresas. Es por eso por lo que la tónica se repite a lo largo de los años. En 2019, antes de la irrupción de la pandemia, la productividad media por empleado –siempre en el caso de trabajadores de multinacionales españolas– llegó a superar los 2,3 millones de euros en Malta. En 2018, alcanzó los 6,1 millones en Luxemburgo cuando la media global se situaba en 325.000 euros.

> **La desviación de beneficios a estos países explica la brecha, dicen los expertos**

> **Es difícil saber si influyen también aspectos como el mayor desarrollo tecnológico**

El *Informe país por país* es una estadística basada en los datos complementarios que tienen que presentar los grandes grupos españoles con una facturación anual igual o superior a los 750 millones de euros en todo el mundo. La última actualización, relativa al año 2021, pone de relieve las consecuencias de la competencia fiscal entre jurisdicciones y "la necesidad de modificar las normas internacionales para que los beneficios tributen allí donde se generan, que es en lo que se está trabajando ahora en la OCDE", recuerda Francisco de la Torre, inspector de Hacienda del Estado.

El procedimiento actual que siguen las multinacionales, explica el socio fiscal de una de las conocidas como *big four* (las cuatro grandes consultoras del mundo), se nutre de "desviar beneficios y activos a las filiales situadas en estos territorios". Es una práctica "totalmente legal", recuerda el experto, que concentra beneficios en delegaciones que, en muchos casos, no tienen una actividad propiamente real. Dicho de otra forma, añade De la Torre, son filiales en las que hay muy pocos trabajadores. En 2021, mientras que la media de asalariados por delegación era de 181, Malta registró 13 empleados. Y Luxemburgo, tan solo 7.

Fenómeno global

A partir de aquí, y dado que la productividad per cápita es el resultado de dividir los ingresos totales entre el número de asalariados, el indicador se dispara. "Como hay pocos empleados por filial, la ratio sale muy elevada. Esto indica que se desvían beneficios y pérdidas del resto del mundo", apunta De la Torre. "Y no solo las multinacionales españolas. Es un fenómeno global".

Las maniobras BEPS (desviar beneficios a territorios de baja tributación para pagar menos impuestos), tal y como recuerda Violeta Ruiz Almendral, profesora titular de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad Carlos III de Madrid, llevan produciéndose desde hace años en territorios como Luxemburgo y Países Bajos, entre otros. Por eso, recuerda, los países de la OCDE están trabajando para implementar los pilares uno y dos con el objetivo de diluir, o al menos frenar, estas prácticas.

El problema, añade, es que a veces es complicado certificar si estas diferencias en cuanto a la productividad por empleado obedecen únicamente a razones tributarias o si detrás también hay aspectos como el mayor desarrollo digital y tecnológico.

No obstante, añade el consultor fiscal, las diferencias tan grandes entre las jurisdicciones de flexibilidad agresiva y el resto indican que la mayor parte de la explicación es fiscal.

La UE da luz verde a la regulación contra el blanqueo

MANUEL V. GÓMEZ
BRUSELAS

Las nuevas leyes europeas contra el blanqueo de capitales ya tienen el sello definitivo de los Veintisiete. Solo falta su publicación en el diario oficial para que la regulación entre en vigor. El paquete, que consta de tres reglamentos y dos directivas, fue ratificado ayer por el Consejo de la UE en el que es su paso definitivo, puesto que ya había pasado por el filtro del Parlamento Europeo.

Estas normas llevan aparejada la creación de una agencia europea contra el blanqueo de dinero y estrechan el control sobre sectores en los que hay más riesgo de que se desarrollen estas actividades, como los criptoactivos, la industria de productos de lujo o los clubes de fútbol. La ciudad alemana de Fráncfort fue elegida sede de la agencia europea contra el blanqueo de capitales (AMLA, en inglés) por delante de Madrid. La capital española pujó fuerte por hacerse con este nuevo organismo de la Unión, pero la presión alemana acabó por derrotarla.

En lo que respecta a las criptomonedas, las nuevas normas europeas obligarán a que todas las empresas que sean proveedoras de este tipo de activos se consideren instituciones financieras. Así, tendrán que cumplir con obligaciones de control, como identificar a los clientes y asegurarse de que son quien dicen ser, especialmente cuando las transacciones superen los 1.000 euros.

Los proveedores de estos servicios también deberán hacerse cargo de que detrás de sus clientes no hay empresas pantalla.

La ley de vivienda frena la promoción de pisos de alquiler de precio libre en Cataluña

La patronal APCE alerta de que la regulación espanta a los inversores

Un edificio de Mataró de 192 viviendas en renta pasará a ser de compra

CLARA BLANCHAR
BARCELONA

La ley de vivienda aprobada hace un año, que contempla la regulación de los precios del alquiler e impone nuevas obligaciones a los grandes propietarios, ha frenado la promoción de pisos de alquiler privados en Cataluña, donde se han declarado 140 municipios como zona tensionada para aplicar la normativa. Lo confirma la patronal catalana, APCE, que ya lo advirtió hace seis meses tras pasar una encuesta a sus asociados. El 56% de las empresas respondió que desestimaba los proyectos de alquiler a precio libre previstos a medio plazo. Hay empresas que no sacarán adelante edificios de alquiler. Y otras, con las obras ya avanzadas, han decidido vender los pisos.

Un ejemplo de cambio se ha producido en Mataró, cerca de Barcelona, donde la empresa Stoneweg anunció la semana pasada que los 192 pisos que construye en una torre de 26 plantas en primera línea de mar no serán de alquiler, como estaba previsto, sino de compra. Preguntada la empresa, declina hacer comentarios, pero fuentes muy próximas al proyecto aseguran que el cambio se debe a la nueva legislación. El Ayuntamiento de Mataró tampoco ha valorado el cambio en un edificio que en su día aplaudió porque aportaba pisos al parque de alquiler.

Hasta cuatro promotoras y gestoras de alquiler preguntadas confirman también la marcha atrás en proyectos de edificios de alquiler de precio libre en Cataluña. Nadie quiere aparecer citado: es un clamor en un sector donde nadie quiere ser el primero en contarlo. "Se ha metido la pata hasta el fondo, nadie quiere invertir en alquiler en Cataluña. Es desesperante, hasta el Grupo Socialista ve los errores", afirma uno de los empresarios.


Edificio en primera línea de mar en Mataró (Barcelona), cuyos 192 pisos cambiarán de uso para dedicarse a venta en vez de a arrendamiento. GIANLUCA BATTISTA

El presidente de la patronal catalana de los promotores (APCE), Xavier Vilajoana, explica: "Las operaciones de alquiler son a medio o largo plazo. Desde el minuto uno suponen una inversión enorme que se recupera en 15 o 20 años. Si hay incógnitas o las condiciones con las que se entra varían a medio proceso, se genera una inseguridad jurídica que lleva a desestimarlo y ahuyenta el capital inversor necesario". "Es de cajón, ya no hablamos de ganar más o menos, sino de que no salen los números. En cambio, si haces pisos de venta, en tres años recuperas la inversión", añade. Hay otros factores que pesan, como la subida de los tipos de interés, o que los cambios legislativos y la incertidumbre que generan lleven a los bancos a incrementar la ratio de cobertura en los préstamos, y más si son para hacer alquiler.

Xavier Vilajoana, presidente de APCE, lamenta la inseguridad jurídica

La norma sobre obra nueva afecta a partir del sexto año y, por tanto, a las promotoras

Diseño

La Asociación de Inmobiliarias con Patrimonio en Alquiler (Asipa) recuerda que "todo el sector señaló durante la tramitación de la ley de vivienda que no estaba bien diseñada para atacar la escasez de oferta". "Lo que estamos viendo en Cataluña es que, excepto en la vivienda de protección, donde las rentas ya están limitadas, no se están haciendo nuevas promociones; al contrario, los inversores dan instrucciones para desinvertir por completo su parque en alquiler", añaden.

Cataluña es la única comunidad autónoma que ha pedido regular el alquiler y donde la norma llegó en marzo pasado a los precios. Sobre estos, en el caso de la obra nueva, los propietarios no deben ajustarse al índice de precios de referencia del ministerio en los primeros cinco años, pero sí a partir del sexto. Un periodo que afecta al plan de negocio de las promotoras de alquiler libre, cuyo negocio se basa en rentabilidades bajas (en torno al 5%), pero a largo plazo. Otra circunstancia que provoca recelos, explica la patronal y otras fuentes consultadas, es que si un inquilino tiene problemas económicos y se declara vulnerable, el casero debe hacerle un alquiler social. Otro factor que descuadraría las cuentas, apuntan. Y recuerdan además que Cataluña ya espantó proyectos de alquiler cuando estuvo en vigor la contención de rentas un año y medio, entre finales de 2020 y 2022.

En el caso de Mataró, tanto Vilajoana como otro experto inmobiliario que no quiere ser identificado destacan que la empresa haya decidido reorientar a la venta, pese a que le costará un dineral "hacer la división horizontal y registrar los pisos, espacios comunes o trasteros uno a uno". Pueden ser cientos de miles de euros que se ahorrarían si fuera de alquiler, porque se registra como finca única. En Barcelona, los proyectos de viviendas de alquiler que se quedarán en un cajón o pasarán a venta pueden afectar a barrios enteros que están en construcción (como La Marina de la Zona Franca) o proyectados (en los terrenos de la antigua fábrica Mercedes).

El TJUE ve ilegal el tramo autonómico del impuesto de hidrocarburos

La normativa fragmentaba el mercado interior, según el tribunal europeo

MANUEL V. GÓMEZ
BRUSELAS

El Tribunal de Justicia de la UE (TJUE) ha sentenciado que la parte correspondiente a las autonomías del impuesto de hidrocarburos, que cada comunidad podía aplicar como decidiera, es ilegal. "La directiva se opone a una norma que autoriza a las regiones a establecer tipos del impuesto especial diferenciados para un mismo producto y uso en función del territorio", señaló con contundencia la norma emitida ayer por los magistrados de Luxemburgo. El tramo autonómico del Impuesto Especial de Hidrocarburos se derogó en España en 2019 y desde entonces hay un tipo impositivo uniforme para todo el país.

El fallo confirma la opinión que emitió el abogado general en enero basándose en la misma argumentación. Tanto ese dictamen como la sentencia del TJUE llega tras unas cuestiones prejudiciales remitidas por el Tribunal Supremo después de que el grupo DISA, la distribuidora de combustible controlada por la familia Carceller, recurriera una sentencia contraria a sus intereses en el Tribunal Económico-Administrativo Central y en la Audiencia Nacional en 2020.

El caso, no obstante, arrancó antes, cuando tres empresas dedicadas a la logística de los combustibles (CLH, Tepsa y Secicar) que debían pagar el impuesto, presentaron ante la Agencia Tributaria liquidaciones del impuesto correspondientes a 2013 y 2015 en el que repercutían el impuesto sobre DISA, cliente suyo. Este grupo se revolvió contra esas liquidaciones y solicitó a Hacienda que las rechazara con el argumento de que el tipo autonómico, que había entrado en vigor en 2013, era contrario a la directiva europea.

La respuesta de Luxemburgo da la razón a DISA: "La lista que contiene la Directiva con los casos en que pueden aplicarse tipos impositivos diferenciados es exhaustiva y, en ella, no se prevé la posibilidad de que un Estado miembro fije tipos del impuesto especial para un mismo producto y un mismo uso diferenciados según las regiones o los territorios de ese Estado miembro en los que se consuma ese producto", argumentan.

"Ninguna de las excepciones previstas por la directiva autoriza expresamente a España a aplicar, para un mismo producto y un mismo uso, tipos del impuesto especial diferenciados según las comunidades autónomas en las que se consuman dichos productos. Este extremo no ha sido discutido por el Gobierno español, que tampoco niega que no ha obtenido una excepción específica para permitir a esas comunidades autónomas fijar tipos autonómicos diferenciados del impuesto", siguen razonando los jueces, que añaden que fijar tipos diferenciados por regiones "podría perjudicar el buen funcionamiento del mercado interior, fragmentándolo (...) y comprometer la libre circulación de mercancías".

La norma española declarada ilegal ahora estuvo vigente cinco años, de 2013 a 2018. Fue derogada el 1 de enero de 2019 por un sistema que fija un mismo impuesto en todo el país.



Gasolinera de Disa en Valverde (El Hierro, Canarias). DISA

La inflación repunta tres décimas en mayo, hasta el 3,6%, y encadena tres meses al alza

La electricidad y los servicios turísticos tiran de los precios en el mes ▸ La tasa subyacente sube una décima, hasta el 3%, según los datos adelantados del INE

LAURA DELLE FEMMINE
MADRID

La inflación ha vuelto a crecer en mayo por tercer mes seguido, arrastrada por el encarecimiento de la electricidad y los servicios turísticos. El incremento del índice general ha sido del 3,6% en tasa interanual –es decir, comparado con el mismo mes del año anterior–, tres décimas más con respecto al mes previo, y la mayor subida desde abril de 2023. También ha repuntado ligeramente la inflación subyacente, por primera vez en un año. Este indicador, que no incluye los artículos más volátiles, como los alimentos frescos y los productos energéticos, y por eso es un termómetro más fiable de la evolución de los precios, se mantuvo sin embargo por debajo de la tasa general: se situó en el 3%, según los datos adelantados publicados ayer por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Pese al incremento, la evolución de los precios está a años luz de los picos alcanzados hace un par de años, cuando el azote de la crisis energética provocó una tormenta inédita en Europa y con ella el despliegue de una amplia batería de medidas públicas para contener los daños. "No hay un cambio de tendencia, una aceleración", afirmó Raymond Torres, director de coyuntura económica del centro de análisis Funcas, que había estimado para este mayo un alza superior, de hasta el 3,7%. "Los efectos base explican fundamentalmente el repunte de la inflación [la inflación se expresa en términos interanuales, es decir, que se compara con la tasa de hace un año]".

El Ministerio de Economía también valoró la evolución "estable" de la inflación en los últimos meses, en línea con las previsiones de los analistas –estiman alguna subida más y una moderación en la segunda mitad del año–, y alegó que la subida del índice de precios al consumo (IPC) se explica "principalmente por el efecto base, debido a la subida de los precios de la electricidad frente a las bajadas de mayo de 2023 y la menor bajada de los precios de los carburantes".

En el resultado de mayo, detalló Torres, han impactado la retirada de las ayudas antiinflación –en particular, las rebajas fiscales a la electricidad– y el repunte del petróleo, que "poco a poco se ha trasladado" al precio de los carburantes. "La segunda gran razón tiene que ver con la inflación subyacente, que se resiste a bajar, con un sector de servicios pujante y una demanda que está presionando".



Fuente: INE. (*) Indicador adelantado
BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

En marzo y abril se agotaron las rebajas fiscales a los suministros energéticos

La tasa subyacente, de hecho, se ha visto afectada por el aumento de los precios de los servicios relacionados con el turismo, como paquetes de viaje, transporte aéreo o servicios de alojamiento. En abril, su crecimiento interanual se había situado por debajo del 3% (2,9%) por primera vez desde enero de 2022, antes de que Rusia invadiera Ucrania y desatara la mayor crisis energética en décadas dentro de las fronteras europeas. Este índice alcanzó un máximo del 7,6% en febrero de 2023 y a partir de ahí empezó a aflojar. Desde el pasado julio su moderación ha sido constante mes tras mes, una racha que se ha roto este mes de mayo.

Evolución

El IPC general ha seguido una evolución parecida, pero con un mayor número de altibajos. Tras amainar a inicios de año, arrastrado por la caída del precio de la electricidad, volvió a repuntar ligeramente en marzo y en abril, aunque manteniéndose en tasas moderadas –comparado con los picos registrados tras el inicio del conflicto en Ucrania– del 3,2% y 3,3%, respectivamente. Al igual que para los descensos, también detrás de estos repuntes se encuentra la energía, principalmente a causa de la retirada de parte de las ayudas anticrisis.

En marzo y abril se agotaron las rebajas fiscales a los suministros energéticos puestas en marcha para mitigar el impacto de la crisis: la electricidad antes, y el gas después, volvieron a ser gravados al tipo general del IVA del 21% que se les aplicaba antes del shock energético, una subida que podría además haberse contagiado a los costes de producción de ciertos alimentos. De hecho, comestibles y bebidas no alcohólicas se encarecieron un 4,7% en abril (para mayo aún no está disponible el desglose).

La racha alcista de los carburantes también ha estado presionando al alza el IPC desde principios de año y ha contribuido a los incrementos de los últimos meses. Su encarecimiento se explica, por un lado, por los sucesivos recortes de oferta de los países productores de la OPEP; por otro, ha pasado factura la tensión creciente entre Israel e Irán. Y todo ello pese a que los precios de los carburantes han empezado a relajarse en mayo.

La economía de Estados Unidos se frena en pleno año electoral al crecer solo el 0,3% en el primer trimestre

MIGUEL JIMÉNEZ
WASHINGTON

La economía de Estados Unidos pierde fuerza en pleno año electoral. Tras un 2023 de fuerte crecimiento que superó todas las expectativas, la primera economía del mundo se enfrió en el primer trimestre de este año. El frenazo fue algo mayor de lo anticipado en la primera estimación y se quedó en solo un 0,3% trimestral (un ritmo del 1,3% trimestral anualizado), según los datos publicados ayer por la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio. Esa revisión a la baja desde el ritmo del 1,6% que se había calculado como primer avance era esperada por los economistas y supone un frenazo desde la tasa anualizada del 3,4% del cuarto trimestre de 2024 (un 0,8% trimestral). El dato aún tiene que ser revisado una segunda vez.

"El incremento del primer trimestre reflejó principalmente aumentos del gasto de los consumidores y de la inversión en vivienda, que se vieron compensados en parte por un descenso de la inversión en existencias. Las importaciones, que restan en el cálculo del PIB, aumentaron", explicó la Oficina de Análisis Económico.

El frenazo es una mala noticia para el presidente de Estados Unidos, Joe Biden, que busca la reelección en las presidenciales de noviembre. Mientras la inflación no termina de ceder, la creación de empleo y el crecimiento del producto interior bruto (PIB) son las credenciales económicas con las que Biden intenta contrarrestar el descontento con los precios. Aun así, el hecho de que parte del frenazo se deba a las existencias y al sector exterior relativiza ese empeoramiento del crecimiento.

La oficina estadística revisa a la baja la tasa trimestral anualizada

La recorta desde el 1,6% de la primera estimación al 1,3%

De hecho, la renta personal disponible aumentó 266.700 millones de dólares, a una tasa anualizada del 5,3%, en el primer trimestre, lo que supone una revisión al alza de 40.500 millones de dólares respecto a la estimación anterior. La renta personal real disponible aumentó a un ritmo del 1,9% trimestral anualizado, lo que supone una revisión al alza de 0,8 puntos porcentuales.

La Reserva Federal indicó el miércoles que el crecimiento continuó en la primera mitad del segundo trimestre, pero señaló que había detectado señales de mayor pesimismo "ante la creciente incertidumbre y los mayores riesgos a la baja".

Panorama internacional



El inversor Nelson Peltz, acompañado por Elon Musk, en una *première* celebrada en Los Ángeles (California). AXELLE/BAUER-GRIFFIN (FILMMAGIC)

El inversor activista Nelson Peltz tira la toalla y vende sus acciones de Disney

La operación llega después de que el fundador del fondo Trian fracasara en su intento de entrar en el consejo de administración de la compañía

Los Ángeles

LUIS PABLO BEAUREGARD
(EL PAÍS)

Ha tomado varios años, pero finalmente Bob Iger ha ganado la batalla a Nelson Peltz. El inversor activista del fondo Trian ha vendido todo su paquete de acciones de Disney, de acuerdo a la cadena CNBC. La operación se produce casi dos meses después de que Peltz fracasara en su intento de colocar a dos ejecutivos en el consejo de administración del gigante mediático estadounidense.

La tensa campaña enfrentó las visiones del veterano inversor con la del consejero delegado. Los candidatos de Iger obtuvieron el respaldo del 75% de los accionistas, mientras que Peltz y su compañero, Jay Rasulo, recibieron solamente el 31% de los votos.

Peltz, de 81 años, habría obtenido con la operación unos 1.000 millones de dólares (unos 924 millones de euros), según detalla el mismo medio, que cita como fuente a una persona con conocimiento de la transacción.

Hasta la tarde del miércoles, Disney no había confirmado la venta de uno de sus mayores accionistas. Trian controlaba unos 3.500 millones de dólares del grupo, aunque la gran mayoría de las acciones son propiedad de Ike Perlmutter, socio de Peltz, y veterano ejecutivo, que fue clave en el ascenso de Marvel como palanca de crecimiento del negocio de la empresa.

Iger abandonó su retiro en noviembre de 2022 para hacerse cargo de la empresa en una segunda etapa durante un periodo de crisis. Perlmutter fue despedido de la compañía unos meses más tarde como parte de una estrategia planteada por Iger para reducir los costes.

Trian controlaba unos 3.500 millones de dólares del gigante mediático

Con la venta obtiene una ganancia de 1.000 millones, según la CNBC

La salida también encerraba un gesto de encono. La mala relación entre el ejecutivo y el consejero delegado es bien conocida en Hollywood. Cuando Iger le mostró la puerta, Perlmutter elevó su batalla junto a Peltz, un viejo amigo, en contra del principal ejecutivo de Disney.

Peltz comenzó una campaña por entrar en el consejo de administración tras el regreso de Iger. Trian tenía en marzo de 2023 unos 900 millones invertidos en Disney, unos 9,4 millones de acciones.

El fundador de Trian se convirtió entonces en la voz crítica con la gestión de la empresa. Aseguró que la compra de 21st Century Fox, cerrada por Iger por 71.000 millones de dólares en 2019, había sido un error. Reprochaba al consejero delegado no haber planeado su sucesión correctamente y reprobaba el dispendio de la compañía, en especial en las decisiones de su estudio cinematográfico. Peltz aseguraba que todo esto había lastrado el precio de las acciones.

Una tregua

En febrero de 2023, Disney anunció una reestructuración en la que despedía a 7.000 empleados y recortaba gastos para ahorrar 5.500 millones de dólares. Peltz consideró la medida una victoria de su causa. Así que entonces declaró la paz en su lucha por tratar de entrar en el consejo de administración. La tregua no fue duradera. El veterano inversor volvió a la carga en el otoño con una nueva campaña en la que buscaba un asiento para él y otro para Jay Rasulo, un exempleado de Disney que abandonó la empresa en 2015. Los accionistas decidieron apoyar a Iger en la elección del 3 de abril, celebrada durante la junta anual. El mensaje a Trian era rotundo. Disney se imponía al fondo por segunda vez en dos años. Los inversores apostaron otra vez por la visión de Iger. Esta, de momento, parece dar resultados. Los títulos se han apreciado un 11% en lo que va de 2024, colocándose en los 100 dólares por unidad.

El panorama de Trian es más complejo tras la batalla. El fondo lleva años de bajas ganancias. El año pasado, por ejemplo, tuvo sus peores resultados desde 2012. Su paquete de acciones en el gigante mediático le había generado hasta abril unos 300 millones de dólares, una cifra insuficiente para lo que pronosticaban los socios con su apuesta.

El fiasco de esta primavera obligó al grupo a enfocarse en otra de sus grandes apuestas, en la multinacional británica Unilever. El episodio ha hecho que varios analistas se pregunten si Peltz ha perdido su poder tras no conseguir apoyos de gigantes como BlackRock y Vanguard en su lucha a cara de perro con Bob Iger.

Opinión

La Lupa

Nadal y Kroos, dos formas de jugar la última bola

Por Aurelio Medel. El balear se mueve condicionado por ser autónomo/empresario y el alemán vuela con la libertad del empleado por cuenta ajena

Periodista. Doctor en Ciencias de la Información

Toni Kroos acaba de anunciar su retirada en la cima de su carrera y con homenaje memorable en el Santiago Bernabéu. Mientras, Rafa Nadal acude a las pistas ante un público que espera un *match ball* que no acierta a pegar. El análisis de sus periplos vitales, más diferentes de lo que aparentan, puede ser un ejemplo para muchos ejecutivos. La premisa de partida es que cada cual, por muy personaje público que sea, tiene todo el derecho a retirarse cuando y como considere oportuno y lo que parezca a los demás está de más.

Toni Kroos (Alemania, 1990) y Rafa Nadal (España, 1986) han consagrado su vida a un deporte, fútbol y tenis, y lo han convertido en una profesión muy lucrativa. Ambos se definen y comportan como hombres de familia, casados, con hijos (Kroos, tres, y Nadal, uno), y filántropos. Sus esposas (Jessica Farber y Xisca Perelló) son, precisamente, quienes gestionan sus fundaciones. Este perfil no es el más frecuente entre las estrellas del deporte, muy dadas al cambio de pareja y a ensimismarse. La madurez y ausencia de estridencias con la que se comportan es la excepción.

Si ponemos la lupa en los momentos clave se observa que Kroos va por delante de Nadal. El alemán se casó con 25 años y el balear, con 33; y aquel también fue padre mucho antes. Casualmente, sus parejas son del mismo año, 1988, de manera que el alemán emparejó con una paisana dos años mayor que él y Nadal, con una isleña dos años más pequeña. Quizás tenga que ver con el punto de maduración de cada uno o cada una, quién sabe.

Pero donde más se nota la anticipación de Kroos es en que él ha anunciado su retirada con 34 años y con un mensaje claro: "Mi ambición siempre fue terminar mi carrera en la cima de mi nivel". Lo va a hacer jugando de titular la final de la Champions y la Eurocopa con Alemania. Mientras, Rafa Nadal, que cumple 38 años el próximo 3 de junio, lleva dos años con continuas lesiones, en los que ha jugado 15 partidos, y no encuentra el momento de decir adiós. Ha perdido en la primera ronda de Roland Garros, su torneo fetiche, y ha rechazado el homenaje que le quería rendir la organización. "No sé si será mi última vez aquí. Para mí es difícil saber qué va a pasar en mi futuro".





Toni Kroos, en su despedida del Bernabéu, y Rafa Nadal, tras caer en París. GETTY IMAGES

Es probable que el tenista explique en el futuro en sus cursos para ejecutivos que no acertó a elegir el momento de irse

Kroos lo tiene muy claro y Nadal es un mar de dudas. Ellos son muy conscientes de que la alta competición es finita y por eso han planificado el día después creando sendas academias, que les servirán para ocuparse y seguir ingresando. El alemán ya ha programado lo que los expertos llaman desentrenamiento, la desescalada desde la cúspide de la competición al valle de los mortales. Nadal aún no.

El dinero es la respuesta fácil a esta diferencia de comportamiento, y quizá lo obvio sea lo real. Pero conviene reparar en su condición laboral para entenderlo. Kroos es un trabajador por cuenta ajena, un empleado del Real Madrid, con un jefe directo, Carlo Ancelotti, y otro supremo, Florentino Pérez. El primero le puede dejar en el banquillo, si no le ve útil para el equipo, lo que devalúa su carrera, y el segundo tiene en su mano la renovación. En cambio, Nadal es el jefe. Él es el empresario, el que contrata y despide al entrenador, al fisio y a los diferentes empleados a los que paga la nómina. La ironía es que el más libre resulta estar más atado.

La decisión del trabajador Kroos no tiene consecuencias laborales en nadie, mientras que la del empresario Nadal sí. El tenista balear cobra en función de los torneos en los que participa, le pasa como a los autónomos: *no play, no money*. En cambio, Kroos, percibe su nómina lesionado o en el banquillo. Además, buena parte de los ingresos por publicidad que percibe el tenista están vinculados a que compita, a que muestre las marcas en la retransmisión de los partidos. El anuncio es él, no el Bernabéu o la camiseta del Madrid. Por tanto, el día que se retire se producirá un desplome de ingresos, como en el caso de Kroos, pero a Nadal le obligará a prescindir de la maquinaria que sostiene su actividad y eso duele.

Más allá del aspecto laboral está también la personalidad. La visión que tienen de Arabia Saudí da una pista. En enero pasado, Toni Kroos era pitado por la afición de este país que acudía a los partidos de la Supercopa de España, competición que incomprensiblemente se juega allí. En cambio, Rafa Nadal era halagado en el mismo país, acababa de firmar un acuerdo comercial que le reportará una sustancial cifra (confidencial), pero que de facto le convierte en embajador de una autocracia. Nadal aceptó que se pusiera en su boca: "Mires donde mires en Arabia Saudí, puedes ver crecimiento y progreso, y me emociona formar parte de ello."

Sin embargo, Toni Kroos, que se caracteriza por hablar poco y ser muy prudente, ha querido ser muy vocal contra Arabia Saudí. "Se dice que allí se juega un fútbol ambicioso, pero se trata de dinero. Al final es una decisión por dinero y contra el fútbol. La falta de derechos humanos me impediría ir", dijo en el pódcast que hace con su hermano Félix. Esta semana fue entrevistado en *El Larguero* de la cadena SER y confirmó que no iría nunca a jugar allí "y menos a vivir". De nuevo, formas de pensar distintas con el euro al fondo.

Es probable que, dentro de unos años, Rafa Nadal explique en sus cursos de formación para ejecutivos que no acertó a elegir su *momento Toni Kroos*. Tuvo la oportunidad de colgar la raqueta en 2022, tras ganar el abierto de Australia y el 14º Roland Garros. Fue un regalo inesperado, que no supo interpretar. Confiemos en que los dioses del Olimpo le premien con una medalla de oro en los Juegos de París 2024 que le aclare la mente.

Las diez tecnologías clave para la reindustrialización en España

Por el Grupo de Reflexión de Ametic. La IA, los nuevos textiles, el ARN mensajero o la reinvención del hogar protagonizarán el proceso

Después de proponer en la anterior entrega de esta serie los objetivos que se deberían alcanzar como consecuencia de la futura ley de industria, en esta ocasión nos queremos detener en una reflexión acerca de las tecnologías que deben acompañar al proceso de reindustrialización en España.

Desde hace muchos años, son múltiples las aproximaciones que se han formulado para empujar desde las tecnologías la mejora de la competitividad de los países. En estos momentos, la dificultad para elegir es mucho mayor en función de la enorme disrupción que ha supuesto la aparición de todo lo digital en esos mundos. Nos atrevemos a afirmar que casi ninguno ha quedado inmune a la influencia de la digitalización, y por poner un ejemplo que lo caracterice, nadie discute hoy que no se habría avanzado con la misma intensidad en el mundo de la sanidad sin la tremenda ayuda de la computación y las medidas consecuencia del uso de los sensores orientados a la observación de los principales rasgos del ser humano.

En ese entorno complejo, situados en el dilema de elegir determinadas tecnologías para el avance de los países respectivos, ha aparecido, en fechas bien recientes, una propuesta que ayuda a iluminar el camino a tomar. Nos referimos a las iniciativas que impulsan resolver asuntos relevantes para la vida de la ciudadanía y, en consecuencia, apostar por las tecnologías que hacen viable esas soluciones. Pasamos, por lo tanto, de elegir lo que nos parece más innovador en términos generalizados a lo que es más eficiente para la resolución de problemas más cercanos. Así hablamos de *misiones* como el tópico que mejor define esta aproximación.

Aproximándose a este acercamiento de las tecnologías imprescindibles para la sociedad española, la cátedra Ciencia y Sociedad de la Fundación Rafael del Pino ha elaborado en fechas recientes un libro, basado en el criterio de un grupo de expertos científicos y tecnólogos, que selecciona un decálogo de 10 tecnologías que buscan la mejora de la nuestra economía, a través de la industria y, consecuentemente, del empleo.

Merece la pena nombrar las seleccionadas que responden a esos criterios descritos en el párrafo anterior: la inteligencia artificial generativa, los nuevos textiles, el ARN mensajero, las tecnologías contra incendios forestales, la reinvención del hogar y la construcción, la computación cuántica, la ciberseguridad, el diagnóstico inteligente, las redes privadas 5G y wifi 7 y los reactores modulares para la energía nuclear.

Cualquiera de estos tópicos recoge la suma de los conocimientos diversos que se necesitan para disponer de las soluciones imprescindibles para resolver los problemas planteados. Existen problemas con múltiples fuentes de innovaciones, tales como el de los incendios forestales que con tanta intensidad amenazan a nuestra Península Ibérica, y algunos más específicos como el de las comunicaciones 5G y wifi 7. Lo que es innegable es el efecto corrector de problemas para la ciudadanía que supone orientar los avances tecnológicos a la corrección de los problemas que se viven ahora mismo o se van a vivir en el futuro próximo.



Antigua fábrica de la automovilística japonesa Nissan en la zona franca de Barcelona. MASSIMILIANO MINOCRI

Las ciudades del futuro, el hogar del presente, las capacidades de gestionar nuestra industria más potente, el turismo, las comunicaciones como la garantía de la igualdad de acceso al conocimiento, las soluciones a la demanda creciente de energía, entre otros aspectos, deberían de constituir los enfoques a los que la futura reindustrialización española tiene que encaminarse y encontrar soluciones.



La enorme ventaja que tenemos como país es que disponemos del talento capaz de encontrar las respuestas a los retos

Envolviendo todos los desarrollos anteriores se encuentran los nuevos elementos básicos que son los pilares de las siguientes formulaciones: los datos y su consecuencia en la inteligencia artificial. Nada se puede concebir en estos momentos si no se tiene en cuenta en su diseño y desde el origen cómo y para qué se van a utilizar los datos que emergen, a través de múltiples fuentes, en todo proceso productivo.

Como un nuevo elemento, también un tanto inesperado, nos encontramos con las exigencias que como sociedad avanzada tenemos que considerar alrededor de las necesidades de la seguridad. No es posible, si queremos defender los valores que sostienen el modelo de convivencia que Europa ha creado tras los terribles choques vividos en el siglo XX, ignorar la necesidad de poner, entre otras, en la bandeja de las tecnologías las que nos aseguren la seguridad en el medio y largo plazo.

La enorme ventaja que tenemos como país es que, en las diez tecnologías identificadas, en la gestión de los datos y en la seguridad, así como en otras distintas que se pudiesen sumar a la lista, disponemos del talento capaz de encontrar las respuestas a los retos y también de los líderes empresariales que pueden hacer realidad la ardua tarea de llevar los desarrollos a la realidad.

Es por lo tanto una tarea de decisión política la de identificar las *misiones* que situamos como retos para los próximos años. De manera inmediata y en los programas específicos ya creados –los Perte, por ejemplo–, se deberían apoyar las tecnologías que hagan posible su satisfactoria resolución en los cortos plazos disponibles.



Envolviéndolo todo están los pilares principales: los datos y su consecuencia en la inteligencia artificial

La realidad (y el poder) que se esconde tras las reseñas de productos de belleza en internet

Las valoraciones y estrellas activan el motor de una industria millonaria, pero, con la llegada de la IA, la confianza en ellas empieza a mostrar sus primeras grietas

AMAIA ODRIOZOLA
MADRID

Si está pensando en comprar, digamos, una mascarilla de labios para la noche y 13.992 usuarias que lo han probado le dicen que a ese frasco que está mirando le dan una valoración de 4,5 sobre 5, no es muy aventurado presuponer que gastará los 24,99 euros que cuesta en minutos. Al fin y al cabo, tantas mujeres de acuerdo no pueden estar equivocadas, ¿no?

El producto en cuestión es Lip Sleeping Mask de Laneige, uno de los más (y mejor) valorados en la web de Sephora, la gran cadena de cosméticos francesa donde sigue sumando reseñas según pasan los días y donde, además, tiene colocada la etiqueta de *Hot on social*, es decir, que está teniendo repercusión en redes sociales. Y es cierto: solo en TikTok hay 76,6 millones de vídeos hablando de este cosmético.

Pero ¿qué pasaría si resulta que esas reseñas están hechas por inteligencia artificial (IA)? ¿Cambiaría su predisposición a comprarla, y más aún, su opinión sobre la marca y la cadena que la vende?

Este no es el caso de la citada mascarilla, cuyas reseñas son reales, pero sus astronómicas cifras sí ejemplifican algo crucial: son proporcionales a la sensación de confianza que transmite. En busca de tal deseada viralidad, otra marca, Sunday Riley, tuvo una experiencia muy diferente en Sephora hace un par de años. En 2018 reconoció haber pedido a sus empleados que publicaran reseñas de cinco estrellas sobre sus productos en esta web, e intentó minimizar el escándalo asegurando que en cualquier caso no sería posible que sus trabajadores estuvieran detrás de la ingente cantidad de valoraciones positivas que tenían por todo internet.

Aquel caso y algún otro posterior (Kylie Skin, la marca cosmética de Kylie Jenner, también estuvo salpicada por la sospecha) sembraron la semilla del escepticismo sobre los comentarios online en los productos de belleza y en el momento en el que la credibilidad digital empezaba a mostrar sus primeras grietas entre los compradores,llegó la IA.

Herramientas como ChatGPT facilitan la creación de reseñas a mayor escala que nunca. Están tan bien hechas que en muchas ocasiones resulta difícil distinguir lo artificial de lo real: algunas, de hecho, son híbridas. El problema es que esto abre una jugosa puerta a la creación de reseñas falsas que potencialmente pueden engañar a los consumidores a comprar productos ineficaces pensando que se los recomiendan otras personas, o lo que es peor, dañinos para su piel.

Según una investigación de *Global Web Index*, el 45% de los consumidores de productos de belleza consultan reseñas online para investigar sobre el producto antes de comprarlo y uno de cada dos compradores dice que se siente motivado a comprar basándose en las reseñas de otros. Teniendo en cuenta que el negocio de la belleza prevé alcanzar los 580.000 millones de dólares para 2027, lo que está en juego no es poco.



Una modelo se maquilla durante la Semana de la Moda de Moscú el pasado mes de marzo. GETTY IMAGES

Calificación de estrellas

En la calificación de estrellas cualquier valor por debajo de 3,5 sobre 5 acaba con un producto, según *Vogue India*. En esta valoración es donde muchas cadenas de belleza ponen la barrera entre los productos que seguirán a la venta y los que devolverán al proveedor, lo que puede suponer la quiebra para marcas pequeñas e independientes.

Pero las marcas no solo necesitan buenas reseñas: les hacen falta muchas. Muchísimas. El porqué lo explica un estudio publicado por *Psychological Science* que descubrió que cuando podemos elegir entre dos productos con calificaciones igualmente bajas, elegimos el que tiene un mayor número de reseñas, tendemos siempre al más popular aunque estadísticamente esto signifique que tiene más probabilidades de ser de baja calidad que uno con menos cantidad de reseñas.

¿Pero por qué resulta tan valiosa la opinión que otras personas den? "Existen varios motivos, y uno tiene que ver con la evaluación del riesgo, si otras personas lo han comprado y opinan que funciona, entonces podemos reducir el riesgo de fracasar en la adquisición del producto, aprendemos de los errores y aciertos de otros", explica Sonia Lucena, psicóloga experta en psicoestética.

Hay, no obstante, una diferencia importante entre las reseñas creadas con IA y las directamente falsas. Una herramienta generativa puede ser de gran ayuda para controlar la reputación online de una marca, detectar reseñas falsas y ayudar a sus consumidores a redactar mejor sus opiniones. En el otro lado, también puede servir para crear comentarios no reales. Las reseñas falsas se han convertido en una industria en sí misma, según *Business of Fashion*. Un informe de 2021 de Fakespot encontró que aproximadamente el 31% de las reseñas en Amazon, Sephora, Walmart, eBay, Best Buy y los sitios impulsados por Shopify, que en conjunto representaron más de la mitad de las ventas minoristas en línea en EE UU ese año, no eran fiables.

"Si la recomendación de otras personas siempre ha sido importante, las reseñas permiten llevar la recomendación a escala para las marcas", cuenta Xavier Colomés, fundador y CEO de Localboss, una *app* de gestión de reseñas en Google que permite mejorar la reputación online rastreando, aumentando y respondiendo a las *reviews*. "Aquí la clave la tienen las grandes plataformas, que deben invertir recursos en combatir el *spam*. Por mucho que puntualmente se pueda denunciar un negocio que compre reseñas falsas (o peor, que recibe un ataque de reseñas falsas), necesitamos que Google, y Amazon, sobre todo, mejoren la detección de reseñas falsas a través de la misma herramienta que ayuda a generarlas", añade.

El problema de las reseñas negativas falsas, que también se pueden dar para desprestigiar una marca, es la resonancia que tienen en sus receptores: "A nivel psicológico tiene más influencia una reseña negativa que una positiva, porque nuestro cerebro está diseñado para protegernos de los peligros y amenazas", continúa Lucena.

Los estudios indican igualmente que además de buenas calificaciones y mucho volumen de opiniones, se toman más en serio las reseñas mejor escritas. Por ello han surgido empresas que ofrecen soluciones generativas de contenido: "En este caso no le veo un gran peligro, la IA ya aparece en herramientas de *email* y de creación de contenido para ayudarnos a redactar mejor, y veo lógico que ayude a los usuarios que dejan reseñas, siempre que sea una ayuda de edición", valora Xavier Colomés.

Herramientas tecnológicas

También han surgido empresas como Bazaarvoice, que ha lanzado Content Coach, una herramienta que ofrece a los usuarios indicaciones sobre términos clave para mejorar sus reseñas. El objetivo es ayudar a alguien que quizá no domina la terminología precisa para describir por qué un producto funciona como funciona, y lograr una reseña más coherente, que parezca más informada.

Después de que algún escándalo haya empañado la reputación de algún cosmético es difícil que alguna marca se vaya a arriesgar a ser "cancelada" por fabricar sus propias reseñas. Pero hay estrategias que nadan entre la promoción y la honestidad para alimentar la fama de un producto. La más extendida es la de "sembrar" productos: enviarlos a clientes reales, normalmente a través de programas de fidelización o mediante servicios de terceros como Power Reviews o Influenster. Estas empresas básicamente se ocupan de enviar un producto a las mujeres del *target* objetivo y animarlas después a dejar reseñas. Solo la plataforma Influenster alberga 24 millones de reseñas generadas por tres millones de miembros, según la publicación *Glossy*, algunos de los cuales reciben productos de marcas a cambio de brindar "reseñas honestas" en la plataforma. Todas las reseñas que pertenecen a campañas de prueba de productos se etiquetan automáticamente con la cartela "Recibido gratis de Influenster", pero la cuestión del sesgo positivo cuando se recomienda un producto regalado y no comprado no se puede obviar.



CEDIDA POR LA EMPRESA

Iberdrola celebra su BAT Talk con startups innovadoras

Iberdrola celebró en Bilbao una nueva edición del BAT Talk. Los asistentes pudieron conocer su estrategia de I+D y el ecosistema de innovación. Cuenta con centros tecnológicos y startups que comparten proyectos para la identificación de oportunidades en el sector de la energía eléctrica. Durante la jornada, se divulgó el nuevo reto centrado en las redes eléctricas y dirigido a startups en el marco del Programa Perseo. En la foto, Asís Canales, delegado de Iberdrola en el País Vasco.



CEDIDA POR FUNDACIÓN LA CAIXA

Fundación La Caixa recauda fondos para los bancos de alimentos

La Federación Española de Bancos de Alimentos ha alertado del aumento de la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social en 2023 hasta alcanzar al 26,5% de la población residente en España, es decir, cerca de 12,7 millones de personas. Este escenario, la Fundación La Caixa y CaixaBank lanzan la quinta edición de la campaña *Ningún hogar sin alimentos*, "con la esperanza de impulsar la acción colectiva y poder dar respuesta a la cronificación de la pobreza alimentaria en España", aseguran las entidades. En las cuatro ediciones anteriores, esta iniciativa recaudó más de 9,3 millones de euros en el conjunto del país.



CEDIDA POR IBERIA

Iberia, premiada por su servicio de comida a bordo

Iberia ha recibido el premio al mejor servicio de comida a bordo en Europa 2024 otorgado en los PAX International Awards. La ceremonia tuvo lugar en Hamburgo durante la celebración de la Aircraft Interiors Expo y la World Travel Catering and Onboard Services Expo. La compañía ha sido galardonada por la "calidad de los productos utilizados" y su papel "como embajadora de la gastronomía española", según se señala en un comunicado de la aerolínea.

Feindef ya cuenta con el 80% del espacio reservado

La Feria Internacional de Defensa y Seguridad de España (Feindef) ya tiene reservado el 80% del espacio disponible para su IV edición, a celebrar en mayo de 2025 en Ifema. Son ya 262 empresas las que han reservado su espacio, récord de participación, un 25% de ellas internacionales.



CEDIDO POR FEINDEF

Enaire fomentará la aeromovilidad

Enaire, gestor nacional de navegación aérea en España, ha firmado un protocolo de actuación con la Spain Innovative Air Mobility (SIAM) para el desarrollo de la aeromovilidad. Participará con la asociación en el análisis de la viabilidad y las soluciones de los vuelos de drones de mercancías y los aerotaxis.



CEDIDA POR ENAIRE

Madrid
Miguel Yuste, 42. 28037. Madrid
Tel.: 915 386 100
Fax: redacción, 915 231 068 – 915 231 128; administración, 915 230 682
Correo electrónico: redaccion@cincodias.es
Bilbao
Ercilla 24, 6a planta 48011 Bilbao
Tel.: 944 872 168

Distribución
Factoría Prisa Noticias S.L.:
Madrid. Valentín Beato, 44. 28037
Tel.: 913 378 200. Fax: 913 270 484
Atención al cliente
914 400 135
Suscripciones
suscripciones@cincodias.es

Publicidad
Prisa Media SAU
Madrid. Valentín Beato, 48. 28037
Tel.: 915 365 500 Fax: 915 365 555
Barcelona. Caspe, 6, 4o. 08010
Tel.: 934 876 622 Fax: 932 720 216
País Vasco. Tel.: 944 872 100
Galicia. Tel.: 981 594 600
Andalucía. Tel.: 954 480 300
Comunidad Valenciana. Tel.: 963 981 168

CincoDías

Viernes, 31 de mayo de 2024

Breakingviews

La IA impulsará la carrera de los barones de la energía verde


Paneles solares en Cestas (Francia). REUTERS

La posible compra de la solar y eólica francesa Neoen por Brookfield no será la última operación de ese tipo

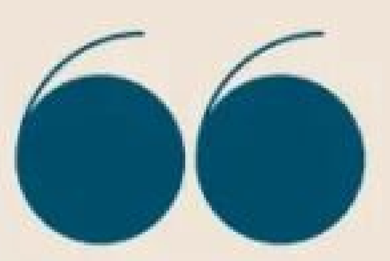
YAWEN CHEN

La inteligencia artificial está reavivando el moribundo mercado de las energías renovables. Tras las recientes adquisiciones de empresas de energía verde por parte de KKR y EQT, el grupo inversor canadiense Brookfield Asset Management dijo ayer que estaba en conversaciones exclusivas para comprar algo más de la mitad del especialista francés en energía solar y eólica Neoen. La adquisición, por valor de 6.100 millones de euros, supondría la mayor operación en el sector de las renovables desde al menos 2015, declaró un banquero del sector a Breakingviews. Y no será la última.

Los productores de energías renovables como Neoen han sufrido una paliza en los últimos años a medida que los bancos centrales subían los tipos de interés, lo cual aumenta la tasa de descuento y reduce el valor actual de los proyectos a largo plazo. Las acciones de Neoen cerraron el miércoles aproximadamente a la mitad de su máximo de principios de 2021, en parte debido a sucesivas emisiones de derechos.

Brookfield, el gigante de los activos alternativos, y Temasek (propiedad del Gobierno de Singapur), otro inversor, ofrecen a los accionistas mayoritarios, entre los que se encuentra el vehículo de inversión familiar del empresario Jacques Veyrat, una prima del 27% sobre el precio no alterado, y tras la compra del 53% de control, los postores prevén hacer una oferta en efectivo por el resto del capital, a los minoritarios, al mismo precio, 39,85 euros por acción. Brookfield llevará a cabo la operación a través de su Global Transition Fund II, junto con su filial cotizada Brookfield Renewable.

La valoración parece razonable, en torno a 17 veces el ebitda previsto para 2024, incluida la deuda. Neoen cotizó a niveles similares en el segundo semestre de 2021. También supera la reciente oferta de KKR a Encavis, que valoraba al grupo alemán de energías renovables en 15,8 veces el ebitda previsto.



Otros posibles objetivos para el capital riesgo son Acciona Energía, de 6.600 millones, y la noruega Scatec, de 900 millones

Ambas partes están motivadas para cerrar el acuerdo. Brookfield acaba de acordar con Microsoft la construcción de 10 gigavatios de capacidad renovable para suministrar energía limpia a centros de datos de inteligencia artificial. Neoen ayudará, dada su cartera de proyectos y su objetivo de 20 gigavatios de capacidad para 2030. La empresa francesa también tiene una gran presencia en Australia, donde quiere expandirse Brookfield.

Para Neoen y sus accionistas, el objetivo de producción para 2030 sería una exageración, dado lo extremadamente restringido de su balance. Según las previsiones del consenso de Visible Alpha, los analistas prevén que su ratio de deuda neta sobre ebitda alcance la friolera de 8 veces a finales de este año. La empresa ya ha recurrido a los accionistas en varias ocasiones, y es posible que se muestre reticente a solicitarles liquidez de nuevo.

Las tendencias más generales también están ayudando a las energías renovables. Goldman Sachs ve en el auge de la inteligencia artificial una oportunidad de casi un billón de dólares para el sector, a medida que las empresas tecnológicas invierten en centros de datos para entrenar sus modelos lingüísticos de gran consumo energético. Además, parece más probable que los bancos centrales bajen los tipos que los suban, lo que significa que los múltiplos de valoración pueden haber encontrado un suelo.

Otros posibles objetivos para el capital riesgo son Acciona Energía, de 6.600 millones de euros, y la noruega Scatec, de 900 millones de euros. Las compras de empresas ecológicas están en un momento dulce.

Riad amplía su arsenal con Lenovo

HUDSON LOCKETT

Según los estándares habituales, el nuevo acuerdo de deuda de Lenovo no tiene mucho sentido. Su bono convertible de 2.000 millones de dólares, vendido exclusivamente a una unidad del Fondo de Inversión Pública de Arabia Saudí (PIF), no paga intereses y tiene un umbral de conversión de 10,42 dólares de Hong Kong por acción, que ya está por debajo del precio actual de las acciones de la empresa. Pero el título no puede canjearse por acciones hasta justo antes de su vencimiento en 2027. A primera vista, el fabricante de portátiles sale ganando.

De hecho, lo único que la empresa de 18.800 millones de dólares cede durante tres años es un puesto en su consejo de administración, e incluso eso desaparece al vencimiento si la deuda no se canjea por acciones. Mientras, Lenovo puede utilizar los ingresos para pagar la deuda por la que tiene que pagar intereses, así como para otros fines.

Pero el verdadero meollo de la operación reside en un acuerdo independiente pero relacionado con su nuevo inversor, Alat, por el que Lenovo se ha comprometido a establecer su sede regional para Oriente Próximo y África en Riad, así como a abrir una nueva planta de fabricación en el reino. Esto encaja perfectamente con los objetivos de Alat, que se lanzó en febrero con el imprimátur personal de Mohamed Bin Salmán, el príncipe heredero saudí. La nueva empresa pretende crear asociaciones que ayuden al país a diversificar su economía mediante la creación de capacidad en industria y electrónica avanzada.

Lenovo, que tiene doble sede en China y Estados Unidos, es un candidato sólido para este tipo de asociación. Acaba de registrar un segundo trimestre consecutivo de crecimiento de los ingresos tras una caída de varios años, y sus acciones han subido dos tercios en los últimos 12 meses.

La decisión de optar por un bono convertible en lugar de una inversión en acciones también protege a Alat de una venta masiva si la demanda mundial o las tensiones geopolíticas hacen caer las acciones de Lenovo. Sobre el papel, puede parecer que el fabricante de portátiles ha cerrado un buen trato, pero Riad es el verdadero ganador.

REUTERS BREAKINGVIEWS

Para más información Breakingviews. reuters.com
Los autores son columnistas de Reuters Breakingviews. Las opiniones son suyas.
La traducción, de Carlos Gómez Abajo, es responsabilidad de CincoDías.

Tendencias. El arrendamiento de vehículos usados, en alza —P4

Emisiones. Los coches de gas, híbridos y eléctricos superan ya al diésel —P8

Extra **Renting**

Las empresas tiran del negocio

La actividad del alquiler con opción a compra ha crecido gracias a las renovaciones de las flotas corporativas ▶ Los planes de modernización se han retomado después del frenazo por la covid



GETTY IMAGES

Tendencias



GETTY IMAGES

La actividad no toca techo y se asienta como una sólida opción de movilidad

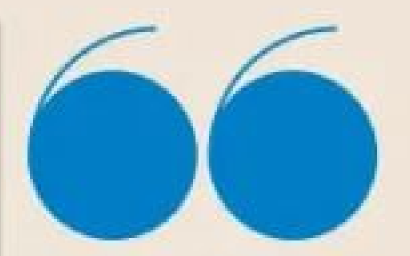
El arrendamiento a largo plazo de coches acumula cinco años de alza sostenida ▸ Las empresas atribuyen el éxito a la flexibilidad del servicio

ARMANDO QUESADA WEBB
MADRID

El renting de coches ya dejó de ser un mercado de nicho. Cada vez más usuarios encuentran en el alquiler a largo plazo una opción de movilidad cómoda, económica y viable. Según la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR), en los últimos cinco años, el parque y la inversión se han duplicado y los clientes se han quintuplicado. Es una aceleración pronunciada que no da señales de que vaya a detenerse: los números de la AELR muestran que la facturación ha pasado de 5.517 millones de euros en 2019 a 7.995 millones a finales de 2023.

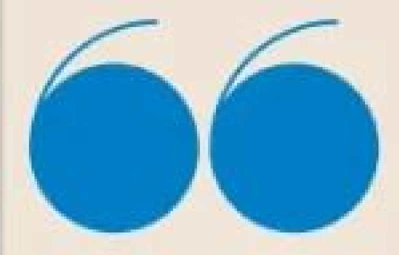
Ángeles Roca, gerente de marketing y desarrollo de negocio en Alphabet España, considera que hay "una evolución en las tendencias de consumo" que ha impulsado este crecimiento: "Las personas cada vez están más familiarizadas con los servicios de pago por suscripción. El renting ofrece comodidad y simplicidad, incluyendo todos los servicios como el mantenimiento o el seguro".

El mánager de flotas y renting de KIA Renting, Carlos Maside, opina que en los últimos años se ha producido un cambio en la mentalidad social sobre cómo se disfrutan los servicios, que también ha afectado al mundo del coche. "El sentido de propiedad de los bienes cada vez va a menos, y en relación con la movilidad, se empieza a valorar cada vez más poder moverte de un punto A a uno B de la forma más cómoda y práctica posible".



El cliente ahora se lo piensa mucho antes de adquirir un automóvil por el incremento de los precios

Juan Manuel Pino
CA AUTO BANK PARA DRIVALIA ESPAÑA



Los usuarios pueden contar con un vehículo actualizado que cumple con la regulación medioambiental

Ángeles Roca
ALPHABET ESPAÑA

Los portavoces de las distintas empresas consultadas coinciden en que la comodidad del alquiler es un factor clave, ya que además de evitar el compromiso de una compra, las empresas ofrecen el mantenimiento, el seguro y la asistencia en carretera. Javier Collazos, director general de Santander Consumer Renting, añade que "minimiza los riesgos" que supone la adquisición de un vehículo y que va en línea con las nuevas tendencias de consumo por suscripción.

El factor económico es clave, ya que el renting es una opción que las empresas consideran más accesible. Juan Manuel Pino, *country manager* de CA Auto Bank para Drivalia España, señala que desde la pandemia ha habido un incremento significativo de los precios de los vehículos por la inflación y los nuevos tipos de motorizaciones. "El cliente ahora se lo piensa mucho antes de adquirir un coche".

De acuerdo con los datos aportados por la compañía Leasys, la cuota sobre el total de matriculaciones de renting pasó del 26,51% en marzo de 2023 a 27,72% este año. "Está en pleno auge y mucho más en determinados segmentos, como vehículos comerciales", indica Alejandro Barrau, director comercial. Barrau también atribuye el incremento a que los clientes, empresas y particulares, poco a poco se inclinan por otras fórmulas de adquisición frente a la compra tradicional, que cree que está claramente en desuso: "El pago por uso, la suscripción y el alquiler a medio o largo plazo son fórmulas que se adaptan mejor a las necesidades de los clientes y a las nuevas tendencias de movilidad".

Según Banc Sabadell, además, el mercado en el primer cuatrimestre de 2024 creció un 16% respecto al año anterior, por lo que sigue "una tendencia de fuerte crecimiento". Ricard Castells, director de Renting Auto Banc Sabadell, apunta que los principales retos del sector son la digitalización, la movilidad sostenible y la flexibilidad del producto. Para el CEO de Yoyomove España, Giorgio Birzo, el siguiente paso será expandir el público: "Es importante saber explicar el producto y educar al posible cliente sobre este nuevo sistema de movilidad".

Renovación de la flota

Para Roca, de Alphabet España, las diferentes legislaciones que se han aprobado en los últimos años, como los objetivos de reducción de emisiones, han favorecido el crecimiento del sector. "Los vehículos de renting se renuevan de forma más habitual, por lo que sus usuarios pueden contar con un coche actualizado que cumple con las normativas medioambientales vigentes", indica. Todas las empresas consultadas destacan la importancia de la transición hacia lo eléctrico y dicen tener voluntad de aumentar esta flota. Será el principal reto del sector, según Roca.

Birzo, de Yoyomove España, apunta que la cuota eléctrica sigue siendo baja en España, pero que los clientes están preparados para la transición y los alquileres de coches eléctricos aumentan drásticamente. "Ahora mismo ofrecemos en el país vehículos eléctricos e híbridos enchufables. La tasa de penetración, sin embargo, no supera el 20%", señala.

El director de Renting Auto de Banc Sabadell cree que cada vez más usuarios sienten "la necesidad de colaborar en la mejora del planeta", por lo que la opción de un renting de un vehículo eléctrico irá en crecimiento.

26%

Es el peso del negocio del renting sobre el total del mercado de automóviles a cierre de 2023

En 2015 solo representaba el 14%. En 2019 superó por primera vez el 20%, según datos de la Asociación Española de Renting.


RENAULT AUSTRAL
E-TECH FULL HYBRID
200 CV – 146 kW
XH-080-HX
hasta un 80% de conducción eléctrica en ciudad(1)
hasta 1100km de autonomía(2)
conducción eléctrica hasta los 130km/h(3)
pantalla openR de 774cm² con Google integrado(4)
también disponible en motorización mild hybrid
(1) en ciclo urbano.* (2) con el depósito de gasolina lleno.* (3) en función de la carga de la batería y del estilo de conducción/fuente interna Renault/2022. (4) dependiendo de la versión. Google, Google Play, Android Auto, Google Maps y otras marcas son marcas registradas de Google LLC. consumo mixto mín/max (l/100 km)*: 4,5. emisiones CO2 (g/km)*: 101. *según la fuente WLTP. © p. mclean
Renault recomienda
Castrol
renault.es

Nuevas fórmulas

El arrendamiento de coches usados, una modalidad al alza

La flexibilización ha abierto las puertas al alquiler de vehículos con poca antigüedad ▸ Las compañías apuestan por incluirlos en sus catálogos

ALEJANDRO GONZÁLEZ LUNA
MADRID

En un entorno de cambio constante y permanente incertidumbre económica, el renting de vehículos usados está ganando terreno en España como una opción viable y atractiva tanto para particulares como para empresas. Esta modalidad, que ofrece una alternativa más económica y flexible al renting tradicional de vehículos nuevos, se está consolidando como una línea con proyección de futuro.

"El renting de usados ha venido para quedarse", afirma Arturo Álvarez Podhorecka, director general de la plataforma Renting Finders. Por su parte, el presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER), José-Martín Castro Acebes, señala que aún no disponen de cifras que permitan hacerse una idea clara sobre el nivel de penetración de este modelo. "Pero sí vemos que este se afianza por nuestros asociados y por cómo se está haciendo una apuesta en este sentido", puntualiza.

La progresiva flexibilización de los contratos de alquiler en los últimos años ha sido uno de los factores que más ha contribuido al renting de usados. A diferencia del tradicional, que usualmente requiere compromisos de cuatro años, la nueva fórmula permite planes que se adaptan mejor a las necesidades de los usuarios. ALD Automotive, por ejemplo, lanzó en 2020 el servicio de Redrive, "un producto de renting de vehículos de ocasión seleccionados, en el que a los seis meses de alquiler el usuario tiene la posibilidad de comprar el coche, continuar con el contrato, o devolver el auto sin penalización por cancelación", comenta Javier Ochoa, director de remarketing de la empresa.

Propuestas

También tienen ofertas en esta línea compañías como LeasePlan, Northgate, Alphabet o Arval España. Esta última presentó en 2022 Arval Re-lease, un renting de vehículos con una antigüedad máxima de cinco años y un plazo de 12-24 meses. Además, hay propuestas innovadoras como las de Wabi, que ofrece un servicio de suscripción de coches nuevos o seminuevos –desde pequeños urbanos hasta familiares y SUV– en packs de un mes hasta un año. "Si bien sigue siendo una opción relativamente nueva en comparación con el renting de vehículos nuevos", dice María Jesús Gutiérrez Ferrero, directora de Producto Wabi en Santander Consumer España, "su popularidad está en aumento y es probable que continúe creciendo en el futuro a medida que más personas y empresas reconozcan los beneficios que ofrece esta modalidad".

Ventajas

Después de todo, el renting de usados permite a los usuarios acceder a un coche de calidad a un precio más accesible que si fuera nuevo. Y, además, con la comodidad que buscan los usuarios que prefieren alquilar que comprar al poder dejar en manos de la empresa de renting servicios esenciales como el mantenimiento, la reparación de averías, el cambio de neumáticos o la asistencia en carretera.

Sin embargo, el coste más asequible y la flexibilidad no son las únicas ventajas. Al optar por vehículos que ya han sido utilizados pero que todavía están en excelente estado, el modelo ayuda a promover la economía circular y la movilidad sostenible. De manera concreta, contribuye a renovar el parque vehicular, rejuveneciéndolo con autos que, al haber sido fabricados recientemente, emplean tecnologías más avanzadas que a su vez permiten reducir emisiones y mejorar la eficiencia energética.

Muchas de las empresas están apostando también por ofrecer coches híbridos o eléctricos, lo que fomenta la adopción de tecnologías más limpias. Según datos de AER, las matriculaciones de vehículos eléctricos por parte del sector del renting crecieron en 2023 un 35%. En Northgate, por poner un caso, este incremento fue del 342%. "Cerca de la mitad [de nuestro catálogo de vehículos] dispone de etiqueta eco o cero", destaca a su vez la directora de producto Wabi en Santander Consumer España.

Para Ochoa, de ALD Automotive, esta línea de negocio seguirá fortaleciéndose en los próximos años porque "es un producto que permite a los clientes acceder, sin hacer un gran desembolso económico inicial, a un vehículo de poca antigüedad, a la vanguardia en tecnología y seguridad y, en caso de que la legislación cambie o las necesidades personales varíen, da flexibilidad de poder cambiar de vehículo en un plazo relativamente corto", concluye.



Entrega de una llave de un coche a un cliente. GETTY

Los pros y los contras

▶ Bondades. **Entre las principales ventajas del renting de usados está la mayor flexibilidad contractual que el renting tradicional de vehículos nuevos, por lo general con periodos de alquiler más cortos y penalizaciones más bajas por la devolución. Además, las cuotas mensuales suelen ser más bajas debido a la depreciación del vehículo. Además, promueve la movilidad sostenible y la renovación del parque automovilístico.**

▶ Desventajas. **El modelo también presenta algunas desventajas que es importante tener en cuenta. Por ejemplo, los vehículos suelen tener una menor duración de la garantía, su depreciación es más acelerada y pueden requerir de mantenimiento más frecuente. Igualmente, los usuarios se pueden encontrar con una oferta menos variada que si optaran por un vehículo nuevo, y tienen menos opciones de personalizar el vehículo.**

Las cinco grandes, ALD, LeasePlan, Northgate, Alphabet y Arval, cuentan con ofertas en este nicho

Esta opción permite acceder a un automóvil de calidad sin tener que hacer un gran desembolso inicial

CincoDías
Viernes, 31 de mayo de 2024

En portada

La renovación de las flotas empresariales impulsa el negocio en 2023

El renting vive una tendencia expansiva gracias al incremento del número de clientes en el segmento corporativo el año pasado ▶ Las marcas apuestan por reforzar la fidelidad de las grandes cuentas, que han reactivado los planes de modernización pospuestos por la pandemia

JAIME RODRÍGUEZ PARRONDO
MADRID

El ejercicio de 2023 concluyó con un balance de crecimiento para el sector del renting en nuestro país. En particular, el número de matriculaciones aumentó más del 16% respecto a 2022, sumando un total de 296.465 unidades, según los datos aportados por la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER). Esta cifra supone una representación del sector superior a la cuarta parte (26,4%) sobre el total de coches matriculados el pasado año, además de una inversión total en adquisiciones realizadas por las compañías de renting de 6.605 millones de euros. Un volumen que equivale a un incremento por encima del 11% respecto al anterior récord histórico alcanzado en 2019, que fue de 5.946 millones.

"Un dato significativo que certifica al renting como el primer canal de la automoción en superar los registros prepandemia", afirma José-Martín Castro Acebes, presidente de la AER. Así, la asociación sitúa la facturación del sector en 7.995 millones de euros logrados en 2023, un 7,67% más que en 2022, y un parque total de vehículos que alcanza los 903.145. Y esto, a pesar de "la incertidumbre logística, fabril y macroeconómica" que afectó al sector de la automoción en general, y que ha sido superada "gracias a los enormes esfuerzos de gestión" de las compañías.

Así lo corrobora Miguel Cabaça, director general de Arval España, marca que cuenta con una flota de más de 220.000 vehículos y que representa el 25% de la cuota de mercado en nuestro país. Y es que, como explica el responsable de la compañía perteneciente al Grupo BNP Paribas, aun con el "entorno retador de cambio constante, con la subida de la inflación y de los tipos de interés, 2023 fue un año de excelentes resultados a nivel comercial y extraordinario a nivel financiero". Algo que atribuye, "en gran parte", al mercado de coches usados, que alcanzó niveles récord. En este sentido, 54.000 unidades respecto de la cifra total de vehículos antes mencionada se matricularon durante el año pasado, lo que supuso un crecimiento del 5,4%, con un aumento de modelos eléctricos de más del 27% en comparación al anterior ejercicio.


GETTY IMAGES

Estas tendencias son semejantes en el caso de Northgate, especializada en los vehículos industriales, que ha experimentado una expansión de todas esas tipologías de clientes en el último año. Lo que se suma a un incremento en el volumen de matriculaciones de más de 5.000 unidades. Unos datos que le lleva a "afrontar este 2024 con optimismo", indica su director comercial y de marketing, Eduardo González de la Rocha, toda vez que la evolución del mundo empresarial hace que "la externalización de todo lo que no son procesos clave en las compañías se esté incrementando".

En este sentido, destaca el papel de las grandes organizaciones como impulsoras y ejemplo a seguir para el resto del tejido empresarial, gracias especialmente a la modalidad de renting flexible. De hecho, esta fórmula, "afianzada en pymes y empresas, empieza a ser una opción cada vez más interesante también entre los usuarios particulares", en tanto que les permite llevar a cabo el pago en relación al uso del vehículo.

Casi 8.000 millones de facturación hacen que sea el primer canal en superar los registros prepandemia

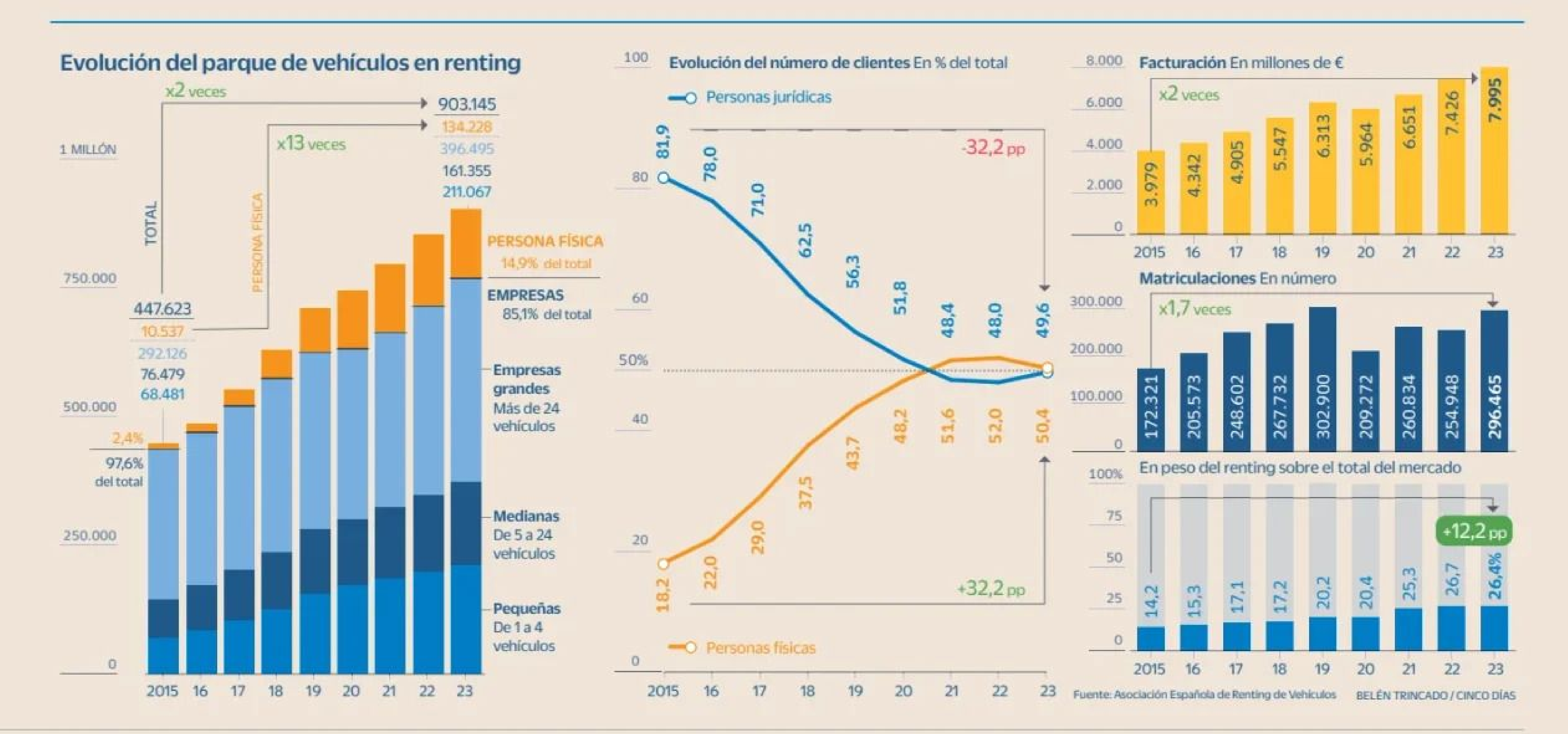
Todas las tipologías de clientes corporativos han crecido en el último año, un 7% los de mayor tamaño

Auge

Lo cierto es que, como demuestran las cifras de la AER, el sector ha ganado un gran volumen de clientes autónomos y particulares en los últimos años, y tal ha sido su crecimiento que en 2021 el número de los mismos superó al de los clientes corporativos. Aunque en lo que se refiere al peso en el parque de vehículos, los primeros suponen únicamente alrededor del 15%. Así, y como apunta Cabaça, el renting ha sido un servicio tradicionalmente B2B, por lo que no es de extrañar que todos los segmentos de empresas no hayan dejado de aumentar en la última década.

Tanto es así que, frente a un descenso del 1% en el total de clientes de renting durante el pasado ejercicio, el número de empresas que apostaron por este modelo se incrementó aproximadamente en un 7% (grandes), un 5% (medianas) y un 2% (pequeñas), respectivamente. De hecho, en el caso de Arval, la compañía ha visto cómo su número de clientes corporativos aumentó un 9% el pasado año, y casi un 6% el correspondiente a pymes, autónomos y particulares.

Los principales motivos detrás de esta evolución se encuentran, por un lado, en un mayor impacto de las mencionadas incertidumbres –que incluyen los elevados tipos de interés y la presión fiscal– sobre los clientes más pequeños. Y por otro, en que las empresas "se han mantenido en una posición financiera más desahogada y no han retrasado sus inversiones", explica Castro,



"entre otras cosas, porque muchas renovaciones de flota se habían pospuesto por la pandemia y en 2023 se han reactivado". Y es que, frente a la subida de tipos, los consumidores que ven cómo su poder adquisitivo se reduce "no siempre pueden acometer la compra de un vehículo o pedir un préstamo", como indica Cabaça, por lo que el modelo del renting les ofrece "la garantía de saber lo que van a pagar los próximos años, sin cambios ni sorpresas"; o incluso meses con el sistema flexible.

Retos

Con poco efecto aún sobre el sector, pero con vistas a que esta situación cambie en el medio plazo, también se encuentra la entrada en vigor de las nuevas normas de circulación de Zonas de Bajas Emisiones (ZBE). Una medida que resulta de aplicación en los municipios de España con más de 50.000 habitantes, pero cuya implementación aún es relativamente escasa, habiéndose prorrogado hasta 2025 por este motivo. Aún así, se trata de un cambio que afecta directamente a la movilidad en el ámbito profesional, según aclara González, toda vez que las compañías tienen o tendrán que hacer frente "al hecho de no tener los vehículos apropiados para que su actividad no se detenga". Esto es, por no disponer de coches que puedan circular sin restricciones, lo que acarrea posibles "dificultades económicas para la renovación de la flota por este motivo".

En este sentido, tanto la electrificación como la adaptación al cumplimiento de nuevas directivas de sostenibilidad serán, en opinión de Cabaça, "los mayores retos a los que se van a enfrentar las empresas". Y es que, a la implementación desincronizada se une además una falta de homogeneidad, algo que, como denuncia Castro, "genera mucha confusión e incertidumbre entre los ciudadanos y los gestores de flota". Así, desde la AER perciben que el desarrollo de las ZBE "no está bien orquestada", a pesar de que debería de ser un acicate para el rejuvenecimiento del parque de vehículos.

Lo cierto es que cada vez se detecta una mayor concienciación del cliente corporativo por reducir su huella de carbono, postura que también se ve influenciada por el proyecto de Ley de Movilidad Sostenible, aprobado por el Consejo de Ministros el pasado mes de febrero. Una tendencia que queda reflejada en el último informe *Arval Mobility Observatory*, en el que se recoge que el 36% de las empresas españolas ya ha desarrollado un plan de movilidad, mientras que el 70% utiliza, al menos, una solución de movilidad al coche de empresa. Además, el 88% de aquellas que disponen de una flota de vehículos ha implementado una energía alternativa a los vehículos diésel o gasolina, o prevé hacerlo en los próximos tres años, frente a una media en Europa del 77%, siendo los coches híbridos la opción más demandada. Sin ir más lejos, ya en 2023 las matriculaciones de modelos de energías alternativas correspondientes al sector del renting representaron el 37,2% del total, cuando en 2015 apenas suponían el 1%.

Vehículos de ocasión

Relativo a la renovación del parque, y teniendo en cuenta que más de la cuarta parte de los coches que se matricularon en 2023 en España correspondieron al renting, está claro que los vehículos de ocasión (VO) procedentes de este sector adquieren gran relevancia en el mercado de automóviles seminuevos. En particular, "más del 90% de los vehículos de renting que se comercializan como VO tienen seis años o menos", según apunta Castro, para quien este dato sitúa al sector como un "claro reactivador de la economía circular" y un proveedor de vehículos más sostenibles y seguros. De hecho, el presidente de la AER señala que el flujo de coches procedentes de contratos de renting ya finalizados facilita tanto a empresas menos solventes como a familias con el presupuesto más ajustado, el acceso a modelos más recientes.

Un aspecto que también resalta Cabaça, toda vez que Arval registró más de 41.000 coches de segunda mano comercializados a empresas de compraventa, concesionarios y particulares el pasado año. Así, el "efecto modernizador" de esta cifra ha contribuido a que la edad media del parque móvil español, que aumentó por encima de los 14 años en 2023, no se "haya disparado aún más". Esta compañía cuenta a su vez con una solución de renting de vehículos usados, lo que supone unos costes "aproximadamente un 20% inferiores" para los clientes, así como contratos de menor duración.

Por su parte, los vehículos de la flota de Northgate, que cuentan con una edad media de 18 meses, pasan a sus dos canales de venta, destinados a particulares y a profesionales de compraventa, respectivamente, lo que supone que cada año se renueva el 25% de su flota, indica González.

26,4%

Es el porcentaje de coches matriculados por el sector en 2023 sobre el total de vehículos

El pasado año, las empresas fueron responsables de 296.465 matriculaciones de vehículos, rozando las cifras del año covid.

Pese al alza de los tipos de interés y la presión fiscal, las compañías no han retrasado sus inversiones

El cumplimiento y la adaptación a las directivas ambientales y la electrificación son los principales desafíos

Una de cada dos furgonetas se contratan mediante esta fórmula

▶ **46% del mercado.** Este es el peso del renting en el total de las matriculaciones de vehículos dentro del segmento de derivados, furgonetas y *pick-up*, según los datos más recientes de la AER. En 2023, esta cifra supuso algo más del 43%. Así, entre los meses de enero y marzo de este año, el sector ha adquirido 8.265 de estos modelos, frente a un total de 19.154 de todo el mercado.

▶ **Transporte y logística.** El uso de este tipo de vehículos está ligado especialmente a actividades económicas vinculadas a los servicios de transporte y logística. En este sentido, "las empresas acuden al renting porque han entendido que el *core* de su actividad no es la gestión de vehículos y prefieren externalizarlo", detalla José-Martín Castro, presidente de la asociación.

▶ **Electrificación.** La autonomía de las versiones eléctricas de estos coches se reduce muy poco respecto a los motores de combustible fósil, además de presentar un coste total de uso muy favorable. Aún así, "el boom esperado en la renovación de las flotas por la electrificación de la última milla todavía no ha llegado", asegura Miguel Cabaça, de Arval, quien lo atribuye al retraso en la implantación de las zonas de bajas emisiones y la creación de una infraestructura sólida de recarga en España.

CincoDías
Viernes, 31 de mayo de 2024

Menos contaminantes

Los coches de gas, híbridos y eléctricos superan ya al diésel

El 21% de los automóviles de renting tiene la etiqueta Eco ▸ La principal preocupación se centra en la falta de puntos de recarga

BEATRIZ PÉREZ GALDÓN
MADRID

La industria del alquiler de vehículos para empresas y particulares sigue un progreso acelerado en la transición energética. Así lo confirman los últimos datos de la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER), donde se destaca que el 99,1% de la oferta tiene etiqueta C –combustión interna que cumple con la última normativa de emisiones Euro 6– o superior, frente al 38,9% del resto del parque español. En cuanto a etiqueta Eco –eléctricos, híbridos y de gas– un 21,1% del renting tiene este distintivo, frente al 4% fuera de esta modalidad.

Estas cifras tienen una consecuencia directa, positiva, sobre el medio ambiente. Pero también en la dinámica de la demanda: las tecnologías verdes han desbancado al diésel, suponiendo estos el 35,43% del renting, sobre el 27,34% de motores de gasolina y el 37,23% del conjunto de híbridos, eléctricos y mixtos. En el caso de los electrificados (híbridos enchufables y eléctricos puros) el avance ha sido importante, pasando de una flota en renting de 173 unidades en 2012 a 95.590 en el primer trimestre de 2024.

José-Martín Castro Acebes, presidente de AER, hace una valoración positiva de la situación: "Es importante destacar la gran flexibilidad de adaptación que ha tenido el renting; hace solo siete años casi el 90% de las matriculaciones eran de propulsión diésel. Según veamos que la electrificación en el nicho de las furgonetas se va volviendo más competitiva, se reducirá todavía más, y de forma significativa".

En cuanto al cambio en perfil de los clientes en este segmento, el informe *Arval Mobility Observatory*, señala que "las principales motivaciones de las empresas para electrificar siguen siendo conseguir un menor impacto ambiental y reducir los gastos de combustible. En el caso de las flotas industriales se busca optimizar el tamaño y adaptar la capacidad de sus vehículos y es donde estamos viendo mayor foco y preocupación a la hora de electrificar estos vehículos".

Adicionalmente, desde AER observan "una sensibilidad importante en el particular por los temas de sostenibilidad y por tener el menor impacto en el medio ambiente en materia de movilidad". "Pero no solo hay que pensar en el vehículo, desde el renting siempre decimos que hay que hacer pedagogía para que se haga un uso responsable del mismo. Una conducción suave, un buen mantenimiento, una presión adecuada en los neumáticos... también influyen en el resultado", dice su presidente.



La etiqueta Eco es la segunda de mayor eficiencia (por detrás de la cero) en impacto ambiental y de consumo. GETTY

El 99% de los vehículos de alquiler financiero tiene el distintivo C, frente al 39% del resto del parque español

La oferta de híbridos enchufables y eléctricos ha pasado de 173 unidades en 2012 a 95.590 en 2024

Principales retos

En este momento, el sector concentra la principal preocupación en las dificultades para acelerar en la electrificación. "Es una realidad que los puntos de recarga se han incrementado en los últimos años, pero la multioperabilidad que existe en el mercado con diferentes operadores y formas de pago aumentan la barrera a adoptar la electrificación. Además, los tiempos largos pueden afectar la logística o actividad de las empresas", indica Rubén Galindo, responsable de producto de Arval. Hay otro aspecto que señala el experto como reto. "Creo que para todos los colectivos, empresas o particulares, es necesaria la adaptación tecnológica, que muchas veces es más un obstáculo psicológico, como la llamada ansiedad por autonomía [miedo a no encontrar un punto de recarga antes de quedarse sin batería]". Asimismo, Galindo considera prioritaria "la reducción de los costes de este tipo de vehículos, principalmente por el precio de producción de las baterías; los planes de ayuda e incentivos, que sean de aplicación directa; la mejora de la infraestructura de recarga, y la agilización de la carga burocrática".

Sobre las perspectivas de la marcha verde en el renting, José-Martín Castro Acebes apunta que con "un parque que supera los 14 años de antigüedad como el español, la prioridad es tomar medidas que favorezcan su renovación y evitar el inmovilismo en la toma de decisiones del ciudadano". Por este motivo, contempla "cómo todos los segmentos de clientes, incluyendo a los particulares, ven que el renting en una gran ayuda para acceder a la movilidad sostenible mitigando en gran medida la incertidumbre legislativa y tecnológica existente en la actualidad, de ahí el intenso crecimiento que viene registrando durante los últimos años".

Un 0,44% menos de emisiones por kilómetro

▸ Progreso. **Los últimos datos de AER sobre el consumo y el impacto medio ambiental del renting muestran un balance positivo. Así, los nuevos matriculados en el primer semestre de 2023, tuvieron un consumo medio de 5,02 litros por cada 100 km y unas emisiones de 124,92 gramos de CO_2/km. El resto del mercado, las cifras son de 5,13 litros cada 100 kilómetros y 125,36 gramos de CO_2/km, respectivamente. Donde existe mayor diferencia por tipología es en los comerciales ligeros, donde hay una reducción del 5,75% en consumo a favor de los que están en régimen de renting y del 5,67% en relación a las emisiones de carbono. "El desafío para seguir progresando en la bajada de las emisiones está más en la reducción del envejecido parque actual, y es ahí donde el renting contribuye muy especialmente a su renovación", argumenta José-Martín Castro, presidente de la patronal.**

Medio ambiente

El alquiler de bicicletas y motos, un negocio prometedor

El renting de bicis a largo plazo ha ido en aumento ▸ España carece de una oferta diversificada porque las empresas se centran en los automóviles

ANA HERNÁNDEZ CASTILLO
MADRID

El privilegio de ser propietario de vehículos siempre viene con ciertas desventajas, como los papeleos, el mantenimiento e incluso la obsolescencia de algunos productos. En los últimos años, el alquiler con opción a compra ha experimentado un crecimiento significativo en España, según la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER). Así, al cierre de 2023 las matriculaciones de todo tipo de vehículos registrados fueron 296.465 unidades, un aumento del 16,3% comparado con el mismo periodo de 2022, cuando se contabilizaron 254.949 vehículos.

El renting de las bicicletas y motocicletas todavía se encuentra en mantillas. Así, el peso de las matriculaciones de dos ruedas en el negocio apenas representa un 0,5%, comenta José-Martín Castro, presidente de la AER. Mientras que de las bicicletas aún no hay una contabilidad exacta, según la asociación.

Las empresas de reparto, las que están en la última milla son de las primeras que se han apuntado al renting de motos. Así, a lo largo de los últimos años, Correos ha apostado por adoptar esta práctica. En mayo de 2022 adquirió 400 motocicletas a su flotilla y en agosto del año pasado aumentó con 100 motocicletas eléctricas. Para finales del pasado año, la empresa ya contaba con 1.700 de estos vehículos.

Una de las compañías que están ofreciendo el alquiler financiero de bicicletas y motos es Arval, que han brindando este servicio tanto a corporaciones, como a particulares, de acuerdo con Beatriz Catalá, directora de marketing de la entidad. "Las soluciones de micro movilidad son ya una realidad presente en nuestro *portfolio*", asevera.

Arval comenzó con el renting de las bicicletas en 2020, como consecuencia de la pandemia. Aunque en principio funcionó como un proyecto para algunas compañías, poco a poco han ido apostando por lo personal. "Tenemos un renting de bicis todo incluido, con un paquete de seguridad. Cada vez más particulares buscan medios de transporte alternativos y sostenibles con bajos costes de uso, donde la bicicleta es una alternativa excelente además de aportar mucho a la salud y el bienestar físico", dice Catalá.



Dos niños montan en bici. FOTO CEDIDA POR BIKE CLUB



Una mujer alquila una moto eléctrica a través de una aplicación. GETTY

Arval piensa apostar por las motocicletas, un segmento emergente y con mucho futuro

La industria tiene que superar una arraigada tendencia hacia la propiedad de los vehículos

"La mayor ventaja es pagar por uso, el no estar preocupado por el seguro o el mantenimiento", sostiene Manuel Pino, *country manager* de CA Auto Bank España.

A diferencia de otros países europeos, el mercado español aún carece de una oferta diversificada y especializada en renting de bicicletas, motos y patinetes. La mayoría de las empresas se centran en el alquiler de automóviles, dejando un vacío en este segmento emergente, aunque Arval quiere comenzar a llenar ese vacío con motocicletas. "Las motos son un mercado muy interesante y con potencial para el renting" , declara Catalá.

Un mercado con potencial

Pero no todo está perdido. Bike Club es una empresa inglesa que hace renting de bicicletas para niños y adolescentes para toda la España peninsular. Gabriel Medina, *country manager* de la entidad, explica la ventaja de hacer este ejercicio de economía circular, al mismo tiempo que los niños comienzan a acostumbrarse a disfrutar una bicicleta adecuada a su tamaño, para después cambiarla.

"Si un padre le regala una suscripción a su hijo y este ya no tendrá ese prejuicio de que no va a estar feliz porque no es su propiedad. Sino que la disfrute por el tiempo que desea y luego ya podrá cambiarla", asegura.

Aunque es un nicho específico, Medina confía en que Bike Club tenga buenos avances. Ellos abrieron en octubre del año pasado con 200 bicicletas para suscripción; ahora cuentan con 700.

Como Bike Club, Arval apunta hacia las familias, ya que las bicicletas eléctricas suponen inversiones importantes lo que abre la oportunidad a medios de financiación como el renting. Por ejemplo, según datos de la Asociación de Marcas y Bicicletas de España (AMBE), en 2022 se vendieron más de 230.000 unidades de *ebikes* en España, con un precio medio de 3.000 euros. "Así que tiene sentido pagar solo por el uso y no financiar el 100% del activo", explica Catalá.

Catalá asegura que los patinetes no son parte de los planes a futuro. "El renting asociado a patinetes no es una servicio actualmente demandada por los clientes. Lo entendemos como una solución viable para necesidades muy específicas", dice. Medina concuerda y explica que a nivel empresarial no es tan conveniente, ya que los patinetes son medios de transporte más accesibles en cuestión monetaria. "La competencia de un patinete que sea de calidad para que haga sentido hacer que lo renting es aún mayor. Creo que los patinetes son un producto aún más asequible, entonces hace un poco menos sentido la suscripción", asevera.

A pesar de estos desafíos, el panorama para el renting de bicicletas y motos en España es prometedor. Con una creciente conciencia sobre la importancia de la movilidad sostenible y las ventajas del modelo de este negocio, se espera que más empresas incursionen en este mercado y que los consumidores adopten esta alternativa como una forma conveniente y económica de acceder a medios de transporte ecoamigables. Representa un nicho de mercado en expansión en España, con un potencial considerable para transformar la forma de desplazamiento dentro de las ciudades. Con la colaboración entre empresas, instituciones y consumidores, este sector tiene el poder de impulsar la movilidad sostenible y mejorar la calidad de vida de las personas.